

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

СПЕЦВЫПУСК

УЧЁНЫЙ

научный журнал

Man, being the servant and interpreter of Nature, can do and understand so much and so much only as he has observed in fact or in thought of the works of nature. Beyond this he neither knows anything nor can do anything.



OF THE
ADVANCEMENT
AND
PROFICITY
OF THE
LEARNING
OR THE
PARTITION
OF THE
SCIENCE
Nine B

Written in Latin

The understanding left to itself, in a sober, patient, and grave mind, especially if it be not hindered by received doctrines, tries a little that other way, which is the right one, but with little success, since the understanding, unless directed, and assisted, is a thing unequal, and quite unequal to the obscurity of things.

Francis Bacon

Toward the effecting of works, all that man can do is to put together or put asunder natural bodies. The rest is done by nature working within.

11.4
2015

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 11.4 (91.4) / 2015

СПЕЦВЫПУСК

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, доктор филологических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

На обложке изображен Фрэнсис Бэкон (1561–1626) — английский философ, историк, политик, основоположник эмпиризма.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

СОДЕРЖАНИЕ

Абдрахманова Д. М., Егорова М. С. Предпринимательство и бизнес: понятие и сущность	1	Бадараев А. Д., Егорова М. С. Анализ экономической эффективности деятельности предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде	24
Абдрахманова Д. М., Егорова М. С. Основные черты, признаки, цели и задачи предпринимательства	2	Бадмацыренова В. А., Егорова М. С. Анализ ассортимента продукции и структуры персонала ОАО «Атомэнергoproект»	27
Абдрахманова Д. М., Егорова М. С. «Физическое и юридическое лицо». Понятие, характеристика, особенности регистрации в РФ	4	Бадмацыренова В. А., Егорова М. С. Анализ финансовой деятельности ОАО «Атомэнергoproект»	30
Абдрахманова Д. М., Егорова М. С. Предпринимательство без образования юридического лица. Порядок регистрации и прекращения деятельности	7	Бадмацыренова В. А., Егорова М. С. Анализ показателей ликвидности и рентабельности ОАО «Атомэнергoproект»	32
Абдрахманова Д. М., Егорова М. С. Особенности финансовой отчетности индивидуального предпринимателя без образования юридического лица в РФ	10	Борецкий Е. А., Егорова М. С. Роль и значение рекламы в условиях рыночной экономики. Функции рекламы для общества	34
Артемов Е. В., Егорова М. С. Общие принципы оплаты труда в современных условиях	13	Борецкий Е. А., Егорова М. С. Повышение эффективности процесса продаж магазина Эльдорадо с помощью инструментов системы бережливого производства	36
Бадараев А. Д., Егорова М. С. Производственный план и технология предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде	15	Борецкий Е. А., Егорова М. С. Производительность труда и трудоемкость предприятий минерально-сырьевого комплекса	38
Бадараев А. Д., Егорова М. С. Организационный план предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде	18	Борецкий Е. А., Егорова М. С. Глобальная горнодобывающая промышленность	40
Бадараев А. Д., Егорова М. С. Финансовый план, расчет расходов, количества покупателей, себестоимости продукции, планирование доходов предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде	20	Борецкий Е. А., Егорова М. С. Горнодобывающая промышленность в России	45
		Борецкий Е. А., Егорова М. С. Составляющие рынка рекламных услуг. Реклама как специфический товар	47

Борцова П. В., Егорова М. С. Анализ каналов продвижения на рынок, плана производства, прогноза объемов продаж с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске	48	Егорова М. С., Бадараев А. Д. Аналитический анализ внешней среды с целью создания предприятия в г. Томске, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде	84
Борцова П. В., Егорова М. С. Анализ рыночной среды с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске	50	Егорова М. С., Гурова Н. Б. Анализ продукции, как элемента внешней среды предприятия Сибирского Химического Комбината.....	87
Борцова П. В., Егорова М. С. Анализ капитала предприятия: источников формирования и развития, оценка потребности и эффективности использования трудовых ресурсов с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске	52	Егорова А. М., Егорова М. С. Факторы конкурентоспособности предприятия и описание степени их влияния на производимую продукцию	89
Борцова П. В., Егорова М. С. Расчет издержек и себестоимости продукции. План производства и расчет выпуска продукции с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске	55	Егорова М. С., Егорова А. М. Анализ структуры капитала, трудовых ресурсов, технологии производства продукции ОАО «Мосэнерго»	92
Борцова П. В., Егорова М. С. Анализ экономической эффективности деятельности предприятия «Домашние блины» в г. Томске	59	Егорова М. С., Марьин П. В. Структурно-логическая модель факторной системы производительности труда	95
Гладырь Е. М., Егорова М. С. Оценка финансовой устойчивости организации ОАО «НЗХК»	62	Егорова М. С., Марьин П. В. Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости ОАО НПК «Уралвагонзавод»	98
Гладырь Е. М., Егорова М. С. Оценка финансовых результатов деятельности и деловой активности ОАО «НЗХК»	64	Егорова М. С., Нефедов В. С. Финансовая устойчивость и основные конкурентные преимущества ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»	103
Глущенко Я. С., Егорова М. С. Сущность, функции и виды налогов.....	67	Егорова М. С., Нефедов В. С. SWOT-анализ и основные факторы риска связанные с деятельностью ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»	105
Глущенко Я. С., Егорова М. С. Роль налогообложения в рыночной экономике РФ	69	Егорова М. С., Нефедов В. С. Анализ организации управления, филиальной сети, планов развития ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»	107
Глущенко Я. С., Егорова М. С. Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ	72	Егорова М. С., Самчук Н. Н. Анализ устойчивости, стратегии, рынков сбыта продукции предприятия ОАО «Жирекенский горно-обогатительный комбинат»	108
Глущенко Я. С., Егорова М. С. Цели и задачи реформирования налоговой системы РФ	74	Егорова М. С., Самчук Н. Н. Анализ экономической эффективности деятельности предприятия ОАО «Жирекенский горно-обогатительный комбинат»	111
Глущенко Я. С., Егорова М. С. Основные направления налоговой реформы РФ	76	Егорова М. С., Уварова А. Д. Анализ внутренней среды предприятия ОАО «ХИМПРОМ» г. Новочебоксарск	113
Глущенко Я. С., Егорова М. С. Предложения по возможному реформированию налоговой системы РФ	78	Егорова М. С., Чан Тхи Хонг Фыонг Оценка основных природных факторов и ограничений макроэкономической динамики России	117
Гурова Н. Б., Егорова М. С. Анализ рыночной среды предприятия Сибирский химический комбинат: потребители, поставщики, конкуренты	80		
Егорова М. С., Артемов Е. В. Формы и системы заработной платы	82		

Еремеева Т. А., Егорова М. С. Характеристика основных производственных фондов 119	Леонович Д. С., Егорова М. С. Особенности основных методов ценообразования в современной рыночной системе: параметрический метод, ценообразование на основе баллов 152
Еремеева Т. А., Егорова М. С. Выбытие и поступление основных производственных фондов в организацию 121	Леонович Д. С., Егорова М. С. Характеристика и особенности правовых документов, регламентирующих процессы ценообразования в РФ 155
Еремеева Т. А., Егорова М. С. Показатели структуры и движения основных производственных фондов 123	Леонович Д. С., Егорова М. С. Примеры ценообразования на разных этапах жизненного цикла товара с учетом эффекта цена-качество 156
Загуменнова И. В., Егорова М. С. Характеристика деятельности и производственная структура предприятий общественного питания 124	Марьин П. В., Егорова М. С. Теоретические основы анализа оборачиваемости капитала 158
Загуменнова И. В., Егорова М. С. Инновационная идея и маркетинговое обоснование создания детского кафе 127	Неретин А. А., Егорова М. С. Анализ внешней среды предприятия ОАО «Томскавтотранс» 161
Китаева Е. С., Егорова М. С. Анализ рыночной среды и финансовой устойчивости на примере ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» 131	Неретин А. А., Егорова М. С. Анализ внутренней среды предприятия ОАО «Томскавтотранс» 164
Китаева Е. С., Егорова М. С. Капитал ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ»: источники формирования и развития 134	Неретин А. А., Егорова М. С. Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия ОАО «Томскавтотранс» 168
Китаева Е. С., Егорова М. С. Трудовые ресурсы, технология производства, издержки и себестоимость продукции ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» 136	Нефедов В. С., Егорова М. С. Анализ рынка потребителей продукции ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» 171
Китаева Е. С., Егорова М. С. Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» 138	Нефедов В. С., Егорова М. С. Анализ коммерческой эффективности, общая оценка финансовой устойчивости ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» 174
Комарова Д. А., Егорова М. С. Анализ производственного потенциала предприятия на примере ОАО «Кемеровская генерация» 141	Полосин А. А., Егорова М. С. Анализ внешней среды предприятия ООО «Мерапром +» 177
Комарова Д. А., Егорова М. С. Источники формирования и развития капитала, трудовые ресурсы, технология производства продукции предприятия ОАО «Кемеровская генерация» 143	Полосин А. А., Егорова М. С. Анализ внутренней среды предприятия (ресурсов, капитала, технологии) ООО «Мерапром +» 180
Комарова Д. А., Егорова М. С. Теоретические основы расчета издержек и себестоимости продукции предприятия 146	Полосин А. А., Егорова М. С. Анализ прибыльности, ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Мерапром +» 182
Леонович Д. С., Егорова М. С. Теоретические аспекты понятия качества продукции и ценообразования. Особенности оценки качества для научно-технической продукции 149	Сериков Д. А., Егорова М. С. Корпоративное развитие Polymetal International PLC 185
	Сериков Д. А., Егорова М. С. Потребители, конкуренты, социальные инвестиции Polymetal International PLC 188
	Сериков Д. А., Егорова М. С. Капитал Polymetal International PLC: источники формирования и развития 190

Сериков Д. А., Егорова М. С. Охрана труда и промышленная безопасность. Анализ эффективности использования персонала Polymetal International PLC.....	192	Цубрович Я. А., Егорова М. С. Инновации как фактор устойчивого экономического развития страны	216
Сериков Д. А., Егорова М. С. Анализ оборачиваемости капитала, показателей движения и использования основных средств Polymetal International PLC.....	194	Цубрович Я. А., Егорова М. С. Принципы и показатели устойчивого развития экономики	219
Сериков Д. А., Егорова М. С. Анализ показателей эффективности использования оборотных средств и ликвидности Polymetal International PLC.....	197	Цубрович Я. А., Егорова М. С. Проблемы устойчивого развития экономики России.....	222
Сериков Д. А., Егорова М. С. Анализ финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности Polymetal International PLC.....	199	Цубрович Я. А., Егорова М. С. Перспективы обеспечения устойчивости развития российской экономики на основе инноваций	224
Смирнов Р. С., Егорова М. С. Понятие, структура, состав, динамика и значение себестоимости продукции как экономической категории	201	Чан Тхи Хонг Фыонг, Егорова М. С. Минерально-сырьевая база России. Влияние минерально-сырьевого комплекса на экономику страны	226
Смирнов Р. С., Егорова М. С. Структура себестоимости по элементам затрат и по калькуляционным статьям	204	Чан Тхи Хонг Фыонг, Егорова М. С. Основные понятия экономики горного производства. Продукция минерально-сырьевого комплекса. Природный и производственный потенциал	229
Смирнова А. А., Егорова М. С. Теоретические основы социальной политики.....	207	Чан Тхи Хонг Фыонг, Егорова М. С. Показатели для оценки качества продукции горного производства. Экономические показатели эффективности производственных, коммерческих и инвестиционных решений	232
Смирнова А. А., Егорова М. С. Основные цели, задачи и функции социальной политики	208	Черепанов С. А., Егорова М. С. Роль кредита в рыночной экономике	234
Смирнова А. А., Егорова М. С. Основные задачи социальной политики в России на современном этапе становления рыночной экономики	211	Черепанов С. А., Егорова М. С. Формы кредита и принципы банковского кредитования. Способы обеспечения кредитов.....	236
Смирнова А. А., Егорова М. С. Основные проблемы социальной политики Российской Федерации	212	Черепанов С. А., Егорова М. С. Дифференцированные и аннуитетные платежи в банковском кредитовании	238
Цубрович Я. А., Егорова М. С. Оптимизация налогообложения предприятия.....	214	Черепанов С. А., Егорова М. С. Основные проблемы при получении кредитов российскими предприятиями.....	241

Предпринимательство и бизнес: понятие и сущность

Абдрахманова Диана Маратовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Предпринимательство — одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций. За последние десять лет в России появились миллионы предпринимателей и собственников. В связи с приватизацией за государством осталась лишь часть организаций и предприятий, а остальные перешли в частное владение. Основную часть российского предпринимательства составляет малый и средний бизнес. Основной задачей предпринимателя является управление предприятием, которое включает в себя рациональное использование ресурсов, организацию процесса на инновационной основе и хозяйственном риске, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности.

Общественный характер предпринимательства означает не только деятельность участвующих в нем агентов, но и наличие в общественном хозяйстве определённых условий, позволяющих реализовать присущие предпринимательству функциональные признаки. Совокупность таких условий составляет среду предпринимательства, важнейшими элементами которой являются экономическая свобода и личная заинтересованность. Переход к рыночной системе хозяйствования — это переход к экономике предпринимательского типа. Создание условий для развития предпринимательства является важнейшей составляющей трансформационных изменений переходной экономики. В этой связи выявление сущностных признаков и закономерностей развития предпринимательства имеет чрезвычайно важное значение.

Бизнес и предпринимательство являются одними из главных элементов рыночной экономики, без которых государство интенсивно развиваться не может. Предпринимательство и бизнес влияют на темпы экономического роста государства, объем, структуру и качество валового национального продукта.

В последнее время эти понятия стали смешиваться и утрачивать свой первоначальный смысл.

Одно из самых распространенных определений на сегодняшний день говорит, что бизнес — это любая деятельность, которая направлена на получение прибыли и осуществляется путем реализации пользующихся спросом товаров и услуг.

Однако существуют и другие понятия бизнеса, например: бизнес — это предпринимательская деятельность, которую ведут субъекты рыночной экономики и государственные органы за счет собственных или заемных

средств под свою ответственность и главными целями которой являются развитие собственного предприятия и получение прибыли.

Предпринимательство или предпринимательская деятельность — это самостоятельная деятельность граждан и их коопераций, которая связана с риском и осуществляется под свою ответственность, направлена на получение дохода от реализации товаров, использования имущества, выполнения работ или оказания услуг лицами, в соответствии с законом.

Так как эти понятия равнозначны, разделить их сложно, однако, безусловно, имеются отличия.

По размерам своей реализации бизнес, так же как и предпринимательская деятельность, делится на крупный, средний и малый. Они существенно отличаются и в размерах основных фондов, и в объемах производства, и в финансовых и трудовых ресурсах. Крупный бизнес — это одна из основ современной экономики, а мелкое и среднее предпринимательство — это важный показатель ее развития и состояния.

Предпринимательство предполагает собственное дело, так как это — основа бизнеса. В свою очередь, собственное дело связано с опасностью потерять его и лишиться затраченных интеллектуальных и материальных ресурсов.

Для интенсивного развития бизнеса и предпринимательства необходимы определенные условия и факторы:

- 1) созидательные идеи, личные интересы, выгоды, предпринимательская способность;
- 2) вероятность расширения рынка или существование свободного места на рынке;
- 3) возможность увеличения прибыли;
- 4) введение новшеств, способность экономно использовать ресурсы;
- 5) возможность предсказания кризисных ситуаций и путей их разрешения.

Индивидуальным предпринимателем является гражданин, решивший вести предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и зарегистрировавшийся в установленном порядке.

Основное отличие положения ПБОЮЛ от положения учредителя юридического лица — хозяйственного общества — объем ответственности. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, то есть по решению суда взыскание может быть обращено на все имущество, кроме того имущества, на которое, в соответствии

с законом не может быть обращено взыскание. Учредитель же юридического лица (ООО и АО) несет имущественную ответственность только в пределах внесенного вклада в уставный капитал общества

Что же тогда привлекает в этой форме ведения бизнеса?

Основное преимущество на данный момент — это упрощенный порядок регистрации и прекращения деятельности ПБОЮЛ. На втором месте стоит упрощенная система ведения бухгалтерского и налогового учета. Учет ведется в книге учета доходов и расходов котловым методом, то есть фактически не требуется специальное бухгалтерское образование. На втором месте — потому что и юридическое лицо может перейти на упрощенную систему налогообложения и отчетности, если является субъектом малого предпринимательства.

Налоговое бремя для ПБОЮЛ относительно не тяжелое, по сравнению с традиционной системой налогообложения у юридических лиц.

Индивидуальный предприниматель вправе использовать в своей деятельности труд других граждан, но только привлекая их на основе договоров гражданско-правового характера (договоров подряда, возмездного оказания услуг и т. д.).

Литература:

1. Курс экономики: Учебник 2-е издание дополненное/Под ред. Б. А. Райзберга. - М.: Инфра-М, 1999. — 716 с.
2. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микро экономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие/Руководитель авторского коллектива и научный редактор профессор А. В. Свиридович — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова. Издательство ДИС, 1997. — 736 с.

Основные черты, признаки, цели и задачи предпринимательства

Абдрахманова Диана Маратовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В становлении и развитии рыночных отношений предпринимательская деятельность играет ключевую роль. Как показывает практика, чем больше у отдельных предпринимателей возможностей для своей деятельности, тем быстрее развивается экономика страны. Поэтому появление хороших условий в государстве для развития предпринимательства является очень важным фактором.

В своей практической деятельности предприниматели сталкиваются как с организационно-правовыми, так и с экономическими трудностями. Поэтому у этой деятельности есть две стороны — экономическая и правовая.

Предпринимательство, с экономической точки зрения, все же играет некую роль в развитии экономики любого государства. Предприниматели по Шумпетеру — это «хозяйственные субъекты, осуществляющие новые комби-

Занятие предпринимательской деятельностью засчитывается в общий трудовой стаж, что дает право на получение пенсии.

Индивидуальным предпринимателем может стать любой полностью дееспособный гражданин, то есть достигший совершеннолетия или эмансипированный несовершеннолетний с 16 лет. Исключение составляют государственные служащие, а также военнослужащие. Лица с ограниченной дееспособностью (злоупотребляющие спиртными напитками или наркотическими средствами, а также несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет) могут заниматься предпринимательской деятельностью только с согласия законных представителей. Иностранцы граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Российской Федерации, то есть имеющие на это разрешение и вид на жительство, выданные органами внутренних дел, имеют право получить статус индивидуального предпринимателя и заниматься предпринимательской деятельностью по месту постоянного проживания.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица только с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

«нции в своей деятельности». Одной из функций предпринимателей является осуществление нововведений, которые играют весомую роль в развитии экономики. Под новшествами следует понимать: внедрения передовых технологий, новых продуктов, освоение альтернативных источников энергии и сырья, поиск рынков сбыта с недостатком товаров, использование современной кадровой политики и системы оплаты труда, внедрение организационных новшеств и многое другое.

Отсюда следует, что с экономической точки зрения предпринимательство — это деятельность, направленная на инноваторство, а сам предприниматель может быть рассмотрен как носитель новаторской идеи.

Значение сущности предпринимательства и предпринимателя изменялось с темпами появления товарно-ры-

ночных отношений, развития обмена, изготовления различных товаров и распределением товаров и услуг; также важную роль играет развитие научно-технического прогресса.

Кроме желания получить максимальную прибыль для предпринимателя целью также является регулирование производственного процесса, непрерывное развитие производственных циклов. Именно поэтому, для того, чтобы добиться своих целей предприниматель должен мгновенно реагировать на все изменения на рынке, даже самые незначительные, и следить за настроениями потребителей. Предпринимательская деятельность — это не какой-нибудь бизнес, а особый вид хозяйствования, неотъемлемой частью которой является все новое, бизнес же является деятельностью в области производства товаров и услуг, распределения и реализации товаров и услуг без инноваций, без инициативы способствования внедрению новых научно-технических разработок. Таким образом, ежегодно реализуется один и тот же товар, его продажа осуществляется на тех же самых рынках, и хотя угасает интерес к продукту и падает спрос, реализация происходит по классической установившейся схеме.

Существует 4 вида главных сфер предпринимательской деятельности: 1) производственная; 2) коммерческая; 3) финансовая; 4) сфера потребления.

Остальные виды предпринимательства, например, маркетинговая, входят в их состав.

Предпринимательской деятельности свойственны следующие признаки: активный поиск нового, инициативность, рискованность, ответственность, самостоятельность, мобильность, динамичность в развитии, самокупаемость.

Так как предпринимательская деятельность является общедоступной, то ею может заняться любой человек, однако не все люди обладают возможностью и способностью к предпринимательству. Согласно российскому законодательству предпринимателем может быть любой гражданин, способный действовать. Для того, чтобы быть выдающимся бизнесменом, нужно обладать способностями, знаниями, умением работать, энергией.

Существует два направления предпринимательской деятельности:

- 1) само изготовление какого-либо продукта, товара или услуги;
- 2) исполнение функции посредника по передаче товара от производителя к потребителю.

Предпринимательству присущи общие свойства любых экономических процессов. Однако у него есть свое определенное содержание, направленность, последовательность процедур, проводимых предпринимателем.

Факторами предпринимательской деятельности являются: средства производства, обращение товаров в виде людских ресурсов, материальных средств, информации и финансов, задействованных в производстве, требующих транспортировки — все то, что использует предприни-

матель в своей деятельности. В какой-то степени этими факторами обладает сам предприниматель. В противном случае предприниматель может приобрести эти факторы у их правообладателей (собственников) за определенную стоимость; с их помощью предприниматель производит и продает товар потребителю.

Предприниматель будет выступать в роли посредника-перекупщика в том случае, если факторы являются теми самыми необходимыми потребителю товарами.

Предпринимательство является определенным видом экономической активности.

Поставленные предпринимателем цели осуществляются в результате предпринимательской деятельности. Основные цели предпринимательства:

- 1) получение прибыли от потраченного капитала, финансовых, ресурсных и материальных средств на ту или иную деятельность за определенный период времени;
- 2) удовлетворение потребительского спроса, его конкретных потребностей.

На самом деле целей гораздо больше и в широком смысле можно говорить о следующих из них:

- 1) накопление денежных средств для расширения производства, для завоевания новых рынков сбыта и увеличения капитала;
- 2) стимулирование мотивации сотрудников, увеличение заинтересованности, повышение производительности труда;
- 3) ориентирование спроса покупателей на данную продукцию.

Определенные задачи предпринимательства для достижения целей определяются и решаются в соответствии с политикой предприятия. Цель организации определяет направление и методы предпринимательства. Существует два направления задач предпринимательской деятельности и их решений, ведущих к достижению поставленных целей:

- 1) комплекс задач, осуществление которых положительно влияет на успех новаторской деятельности предпринимателя;
- 2) комплекс мер по увеличению эффективности процессов производства или посреднической деятельности, которые ранее осуществлялись или же только стали осуществляться.

Основные формы предпринимательства:

- Индивидуальное:
- Индивидуальный предприниматель
- Индивидуальное предприятие
- Коллективное:
- Кооператив
- Предприятие
- Полное товарищество
- Товарищество на вере
- Общество с ограниченной ответственностью
- Общество с дополнительной ответственностью
- Хозяйственное партнерство
- Инвестиционное товарищество

- Закрытое акционерное общество
- Открытое акционерное общество

- Семейное предприятие
- Государственное

Литература:

1. Моисеев М «Предпринимательская деятельность граждан: Понятие и конститутивные признаки» // «Хозяйство и право» 1997, № 3
2. Никитин, Е. «Правовой статус гражданина-предпринимателя без образования юридического лица» // «Российская юстиция» 1997, № 12//
3. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микро экономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие/Руководитель авторского коллектива и научный редактор профессор А. В. Свиридович — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова. Издательство ДИС, 1997.—736 с.

«Физическое и юридическое лицо». **Понятие, характеристика, особенности регистрации в РФ**

Абдрахманова Диана Маратовна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Термин «физическое лицо» для описания индивидуального субъекта права является специально юридическим, в то время как «субъект» — это коллективное (организованное) образование, именуемое юридическим лицом. Под понятием «физическое лицо» следует понимать всех индивидуальных субъектов, пребывающих на территории государства: граждан РФ, иностранцев и лиц без гражданства.

Экономические отношения между государством и физическим лицом выявляются посредством принципа постоянного местопребывания (резидентства), с помощью которого лиц делят на имеющих постоянное место пребывания в конкретном государстве (резидентов) и не имеющих в нем постоянного местопребывания (нерезидентов).

Индивидуальные предприниматели в настоящее время составляют особую категорию субъектов налогового права, охватываемую понятием «физическое лицо». Индивидуальные предприниматели — это граждане, которые осуществляют предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и которые проходят в установленном порядке государственную регистрацию в качестве индивидуальных предпринимателей (п. 1 ст. 23 ГК РФ).

Налоговый кодекс РФ дает свое определение понятия «индивидуальный предприниматель», которое по своему значению несколько шире понятия, вытекающего из содержания действующего российского гражданского законодательства. В соответствии с п. 2 ст. 11 НК РФ «индивидуальный предприниматель» — это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частный нотариус, адвокат, учредивший адвокатский кабинет. Проанализи-

ровав действующее налоговое законодательство можно сделать вывод о том, что процесс налогообложения вышеуказанных лиц имеет свои особенности в отличие от налогообложения физических лиц, не обладающих статусом предпринимателя.

Любая отраслевая правосубъектность включает в себя два основных структурных элемента: правоспособность (то есть способность обладать правами и нести обязанности) и дееспособность (то есть способность самостоятельно осуществлять права и обязанности). Вследствие этого правосубъектность называется праводееспособностью или сравнивается с ней. У физического лица с момента рождения возникает налоговая правоспособность, что многократно было отмечено в юридической литературе. В соответствии с научными публикациями справедлив тот факт, что у налоговой дееспособности есть две основные функции: юридическая и социальная. Первая состоит в том, что средством реализации налоговой правоспособности физического лица является его налоговая дееспособность. С социальной стороны налоговая дееспособность выявляется в обеспечении личности возможности осуществления своих налоговых обязанностей перед государством и позволяет нести ответственность за неправомерное поведение. По достижении определенного возраста физического лица наступает дееспособность. [2]

Юридическое лицо — это субъект права, искусственно созданный для определенных целей по правилам, установленным законом, и в соответствии с законом признаваемый таковым государственной властью и всеми участниками гражданских правоотношений. [2]

Существует четыре основных признака юридического лица:

- 1) способность выступать в гражданском обороте от своего имени;
- 2) самостоятельная имущественная ответственность;
- 3) организационное единство;
- 4) имущественная обособленность. [2]

В приведённом определении юридического лица в ст. 48 ГК РФ указаны признаки соответствующей конструкции. Решающим из них является имущественная обособленность, которую выражает содержащееся в статье указание на то, что юридическое лицо «имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество». При этом под «обособленным имуществом» понимается в широком значении само имущество, включающее вещи, права на вещи и обязанности по поводу вещей. Имущественная обособленность находит своё конкретное выражение в том, что юридические лица в зависимости от их вида должны иметь либо самостоятельный баланс (коммерческая организация), либо самостоятельную смету (некоммерческая организация).

Вторым признаком юридического лица, включённого в его определение, является самостоятельная имущественная ответственность. Юридическое лицо «отвечает по своим обязательствам обособленным имуществом». Если другое не предусмотрено в учредительных документах или в законе, то ни учредители, ни участники юридического лица не отвечают по его долгам и точно так же юридическое лицо не отвечает по долгам учредителей или участников.

Самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени является третьим признаком юридического лица. Это значит, что «юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде». [2]

Наконец четвертым признаком является организационное единство. Из этого следует, что юридическое лицо владеет подходящей устойчивой структурой. Выступление юридического лица как единого целого реализуется тем, что во главе соответствующего образования стоят наделённые весьма определёнными полномочиями органы, которые осуществляют внутреннее управление юридическим лицом и действуют от его имени вовне. Юридическим лицом является только такое образование, которое удовлетворяет всем этим признакам. [2]

Российское юридическое лицо описано в Гражданском кодексе как организация. А любая организация лиц — это, прежде всего, сущность, которая создана с определенной целью. Это преследование каких-то интересов, которые могут быть различными в зависимости от многих факторов. И вот именно вариативность целей дала предпосылку для появления разновидностей юридических лиц.

Гражданский кодекс РФ подразделяет юридические лица на виды по следующим трем критериям.

Во-первых, в зависимости от целей создания и деятельности различаются коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческими называются такие юридиче-

ские лица, целью которых является извлечение прибыли путем осуществления любой, не запрещенной законом деятельности. Некоммерческими называются организации, которые не преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяют полученную прибыль между участниками (ст. 50 ГК). Следует отметить, что это деление иногда весьма условно, т.к. всем некоммерческим организациям разрешено заниматься предпринимательской деятельностью, при исполнении требования законодателя о том, что эта деятельность должна служить достижению целей, ради которых создана организация, и соответствовать этим целям (п. 3 ст. 50 ГК). Более того, в кодексе прямо записано, что доходы, полученные потребительским (некоммерческим) кооперативом от предпринимательской деятельности, распределяются между его членами (п. 5 ст. 116).

Некоммерческие организации могут создаваться в любых формах, предусмотренных законом. Действующим законодательством предусмотрено создание следующих видов некоммерческих организаций:

- 1) потребительский кооператив (ст. 50, 116 ГК, Закон РФ от 19 июня 1992 г. «О потребительской кооперации в РФ»).

При этом нужно учитывать, что деятельность всех видов сельскохозяйственных кооперативов, как потребительских, так и производственных, а также их союзов регулируется специальным Законом от 8 декабря 1995 г. «О сельскохозяйственной кооперации».

- 2) общественная организация (объединение), деятельность которых регламентируется ст. 117 ГК, Законом от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях», а также Законом от 19 мая 1995 г. «Об общественных объединениях», в котором перечислено пять видов общественных объединений: общественная организация (ст. 8), общественное движение (ст. 9), общественный фонд (ст. 10), общественное учреждение (ст. 11) и орган общественной самодеятельности (ст. 12);

- 3) религиозная организация (ст. 117 ГК, ст. 6 Закона о некоммерческих организациях, Закон РСФСР «О свободе вероисповедания»);

- 4) фонд (ст. 118, 119 ГК, ст. 7 Закона о некоммерческих организациях);

- 5) учреждение (ст. 120 ГК, ст. 9 Закона о некоммерческих организациях);

- 6) объединение юридических лиц — ассоциация или союз (ст. 121 ГК, ст. 11, 12 Закона о некоммерческих организациях);

- 7) некоммерческое партнерство (ст. 8 Закона о некоммерческих организациях);

- 8) автономная некоммерческая организация (ст. 10 Закона о некоммерческих организациях).

Деятельность благотворительных организаций, которые чаще всего создаются в форме общественных организаций или фондов, регулируется также Законом от 11 августа 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

Во-вторых, Гражданский кодекс подразделяет юридические лица в зависимости от правового режима их имущества на три категории: субъекты права собственности (товарищества и общества, кооперативы и все некоммерческие организации, кроме учреждений); субъекты права хозяйственного ведения (государственные и муниципальные унитарные предприятия, дочерние предприятия) и субъекты права оперативного управления (федеральные казенные предприятия, учреждения).

Классификация юридических лиц по имущественному положению и целям деятельности имеет важнейшее практическое значение. Коммерческие организации наделены общей правоспособностью, т.е. могут заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, не запрещенными законом. Однако учредители любой организации могут установить в ее учредительных документах ограничения на занятие отдельными видами деятельности либо указать исчерпывающий перечень этих видов. Кроме того, для осуществления некоторых видов деятельности, перечень которых может быть установлен только законом, требуется получение специального разрешения — лицензии (ст. 49 ГК). Следовательно, коммерческая организация, в учредительных документах которой не содержится исчерпывающий перечень видов деятельности и нет никаких запретов, вправе требовать предоставления лицензии на занятие соответствующим видом деятельности, и ей не может быть отказано на том основании, что данный вид деятельности не упомянут в её уставе.

Все некоммерческие организации, а также унитарные предприятия и юридические лица, осуществляющие специфические виды деятельности, (например, банки, страховые компании и т.д.), могут осуществлять только такие виды деятельности, которые соответствуют целям их создания (ст. 49 ГК). Кроме того, субъекты права хозяйственного ведения и оперативного управления могут осуществлять права владения, пользования и распоряжения этим имуществом только в пределах, установленным законом, целями деятельности, заданиями собственника и назначением имущества (ст. 296 ГК). В частности, государственное предприятие или учреждение не вправе распоряжаться находящимся на его балансе недвижимым имуществом (сдавать в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в совместную деятельность и т.д.) без согласия собственника этого имущества (ст. 295 ГК).

В-третьих, юридические лица различаются в зависимости от того, сохраняют ли их учредители (участники) какие-либо права в отношении имущества созданной организации. Учредителем называется тот субъект (физическое или юридическое лицо), который создаёт данную организацию и передаёт ей в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление часть своего имущества. Фактически учредителем является лицо или лица, подписавшие учредительные документы создаваемого юридического лица. По этому критерию юридические лица подразделяются на четыре вида:

1) организации, на имущество которых учредители (участники) не сохраняют никаких прав (все виды некоммерческих организаций, за исключением некоммерческих партнёрств),

2) организации, в отношении имущества которых учредители (участники) сохраняют обязательственные права (товарищества и общества, кооперативы, некоммерческие партнёрства),

3) организации, в отношении имущества которых учредители сохраняют право хозяйственного ведения (дочерние предприятия),

4) организации, в отношении имущества которых учредители сохраняют право собственности (государственные и муниципальные унитарные предприятия, федеральные казённые предприятия, учреждения).

В зависимости от способов создания и целей деятельности правовая наука также подразделяет юридические лица на публичные и частные. К юридическим лицам публичного права принято относить те организации, которые создаются помимо воли частных лиц, путём издания правовых актов органами государственной власти и управления. Прежде всего это казна РФ (в лице Министерства финансов РФ), а также государственные (муниципальные) предприятия и учреждения, которые обычно создаются в соответствии с указами Президента, постановлениями Правительства, распоряжениями комитетов по управлению государственным имуществом и фондов государственного имущества. Так, в п. 1 ст. 115 ГК прямо говорится, что федеральное казённое предприятие образуется только по решению Правительства РФ.

Юридические лица частного права обычно образуются путём совершения учредителями гражданско-правовых сделок.

Учредители акционерных обществ, производственных и потребительских кооперативов, общественных организаций заключают между собой договор о совместной деятельности, цель которого состоит в осуществлении ими сообща единственной операции — создания и регистрации юридического лица.

В основе создания полных и коммандитных товариществ, обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, некоммерческих объединений юридических лиц (ассоциаций и союзов) и некоммерческих партнёрств лежит учредительный договор, посредством которого также могут создаваться негосударственные учреждения, фонды и автономные некоммерческие организации, если их учредителями являются двое или несколько физических (юридических) лиц. В соответствии с учредительным договором стороны (учредители) обязуются друг перед другом создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи в его собственность (полное хозяйственное ведение или оперативное управление) своего имущества, порядок выхода из его состава и принятия в состав объединения новых участников и другие условия своего участия в деятельности данной органи-

зации. Если полученная юридическим лицом прибыль подлежит распределению между учредителями, они устанавливают порядок распределения этой прибыли. Одновременно с этим в договоре определяются условия и порядок распределения между учредителями убытков от деятельности организации (п. 2 ст. 52 ГК РФ). От договора о совместной деятельности учредительный договор отличается тем, что его действие не заканчивается после регистрации юридического лица, а продолжается на протяжении всего времени существования организации. Таким образом, учредительный договор, определяющий внутренние отношения между участниками объединения, действует параллельно с уставом, который

в этом случае рассматривается как составная часть договора о создании юридического лица.

Наконец, последний критерий классификации по способу создания состоит в делении юридических лиц на организации (объединения, союзы) и учреждения.

Если же организация создаётся посредством договора о совместной деятельности, то состав её учредителей, как правило, не совпадает с числом будущих участников, которых обычно становится значительно больше (исключением из этого правила является акционерное общество закрытого типа, хотя и в нем с соблюдением требуемых процедур любой акционер может продать часть своих акций третьему лицу). [5]

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Закон «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 7 декабря 1991 года № 2000–1
3. Курс экономики: Учебник 2-е издание дополненное/Под ред. Б. А. Райзберга.-М.:Инфра-М,1999.—716 с.
4. Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах»
5. Федеральный закон от 29.12.95 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»
6. Федеральный закон от 31.07.98 № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности»
7. ФЗ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»
8. Закон «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 7 декабря 1991 года № 2000–1

Предпринимательство без образования юридического лица. Порядок регистрации и прекращения деятельности

Абдрахманова Диана Маратовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ст. 23–25 ГК РФ регулирует правовой статус индивидуальных предпринимателей. Лицо вправе осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица согласно законодательству Российской Федерации. При ведении деятельности таким образом, появляется индивидуальное (или частное) предприятие. Имущество этого предприятия составляется из имущества гражданина, его семьи, участвующей в предпринимательстве, полученных доходов и других предусмотренных законом источников. Индивидуальный предприниматель персонально получает весь доход от осуществляемой им предпринимательской деятельности и несёт весь риск от её последствий.

Индивидуальный предприниматель отнесён законом к субъектам малого предпринимательства. Правила ГК

РФ, регулирующие деятельность юридических лиц, которые в свою очередь являются коммерческими организациями, применяются соответственно к предпринимательской деятельности граждан, которая осуществляется без образования юридического лица. Следовательно, в сфере потребительского рынка и услуг предприниматель, который осуществляет свою деятельность без образования юридического лица, выступает на равных условиях с юридическими лицами.

Для предпринимательской деятельности без образования юридического лица предусмотрена упрощённая процедура регистрации, так как осуществление этой деятельности значительно проще в плане финансового и налогового учёта. Индивидуальный предприниматель имеет право на свой расчётный счёт, товарный знак, а также он

вправе заключать сделки и подписывать договоры, получать банковский кредит.

Полученные от этого вида предпринимательской деятельности ставки налогообложения и доходов значительно ниже, чем у других субъектов предпринимательства, также индивидуальный предприниматель вправе использовать наёмный труд. Индивидуальный предприниматель (другие названия: частный предприниматель, предприниматель без образования юридического лица, ПБОЮЛ, ИП, ЧП) — это гражданин, зарегистрированный, как предприниматель без образования юридического лица. А поскольку все граждане считаются физическими лицами, то и гражданин-предприниматель — тоже лицо физическое. Однако, согласно статье 23 «Предпринимательская деятельность гражданина» Гражданского Кодекса РФ «К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила настоящего Кодекса, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения».

Порядок государственной регистрации индивидуальных предпринимателей установлен Положением о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Указом Президента РФ от 8 июля 1994 года № 1482; в соответствии с которым граждане — предприниматели регистрируются администрацией района, города и района в городе, поселка, села по месту постоянного жительства предпринимателя.

Основное отличие положения ПБОЮЛ от положения учредителя юридического лица — хозяйственного общества — объем ответственности. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, то есть по решению суда взыскание может быть обращено на все имущество, кроме того имущества, на которое, в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Учредитель же юридического лица (ООО и АО) несет имущественную ответственность только в пределах внесенного вклада в уставный капитал общества.

Основное преимущество на данный момент — это упрощенный порядок регистрации и прекращения деятельности ПБОЮЛ. На втором месте стоит упрощенная система ведения бухгалтерского и налогового учета. Учет ведется в книге учета доходов и расходов котовым методом, то есть фактически не требуется специальное бухгалтерское образование. На втором месте — потому что и юридическое лицо может перейти на упрощенную систему налогообложения и отчетности, если является субъектом малого предпринимательства.

Налоговое бремя для ПБОЮЛ относительно не тяжелое, по сравнению с традиционной системой налогообложения у юридических лиц.

При известных условиях ПБОЮЛ является плательщиком акцизов, налога с владельцев транспортных средств, платы за пользование водными объектами.

Индивидуальный предприниматель вправе использовать в своей деятельности труд других граждан, но только привлекая их на основе договоров гражданско-правового характера (договоров подряда, возмездного оказания услуг и т. д.).

Занятие предпринимательской деятельностью засчитывается в общий трудовой стаж, что дает право на получение пенсии.

Индивидуальным предпринимателем может стать любой полностью дееспособный гражданин, то есть достигший совершеннолетия или эмансипированный несовершеннолетний с 16 лет. Исключения составляют государственные служащие, а также военнослужащие. Лица с ограниченной дееспособностью (злоупотребляющие спиртными напитками или наркотическими средствами, а также несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет) могут заниматься предпринимательской деятельностью только с согласия законных представителей. Иностранцы граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории Российской Федерации, то есть имеющие на это разрешение и вид на жительство, выданные органами внутренних дел, имеют право получить статус индивидуального предпринимателя и заниматься предпринимательской деятельностью по месту постоянного проживания.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица только с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Этап 1. Гражданин, желающий зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, оформляет в администрации района по месту жительства заявление/бланки. В заявлении указываются все те виды деятельности, которыми намеревается заниматься гражданин. Предприниматель может осуществлять только те виды деятельности, которые будут указаны в свидетельстве о регистрации предпринимателя. Необходимо иметь в виду, что для изменения (дополнения) видов деятельности потребуется новая регистрация с уплатой государственной пошлины. В настоящее время возможно осуществлять регистрацию ПБОЮЛ через представителя по нотариально заверенной доверенности. Некоторые палаты требуют при этом нотариального удостоверения подписи на заявлении и нотариального заверения фотографии.

Регистрация предпринимателя производится в 15-ти дневный срок с момента подачи заявления. Физическому лицу может быть отказано в регистрации, если оно изъявило желание заниматься запрещенной законом деятельностью. Регистрирующий орган не может отказать индивидуальному предпринимателю в регистрации по мотивам нецелесообразности.

Этап 2. Изготовление печати. Стандартный срок внесения оттиска печати в городской реестр печатей и изготовления печати составляет 4–5 дней. Ускорение возможно.

Этап 3: Постановка на учет в налоговом органе.

Физические лица, получившие разрешение заниматься предпринимательской деятельностью, обязаны своевременно встать на учет в качестве налогоплательщика в налоговый орган по месту постоянного жительства в 10-ти дневный срок с момента регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. В случае несоблюдения указанного срока на предпринимателя налагается штраф от 5000 рублей. Постановка на налоговый учет сопровождается присвоением 12-разрядного идентификационного номера налогоплательщика (ИНН). Налоговая инспекция выдает свидетельство установленной образца.

Этап 4: Постановка на учет во внебюджетные фонды.

Индивидуальный предприниматель обязан зарегистрироваться в Пенсионном фонде и в Фонде обязательного медицинского страхования в качестве плательщика страховых взносов. Страховые взносы уплачиваются, во-первых, с чистого дохода, представляющего собой разницу между полученными предпринимательскими доходами и расходами, непосредственно связанными с их извлечением (сумма указанного чистого дохода подтверждается справкой из налоговой инспекции). Во-вторых, с доходов, выплачиваемых в пользу физических лиц, работающих у предпринимателя по трудовым контрактам и выполняющих работы по гражданско-правовым договорам.

При регистрации плательщику взносов выдается Извещение страхователю.

Банки и иные кредитные организации открывают расчетные и иные счета плательщикам страховых взносов при предъявлении ими документа, подтверждающего регистрацию в органах Пенсионного фонда и Фонда обязательного медицинского страхования. Регистрация предпринимателя в Фонде социального страхования и Фонде занятости обязательна только в случае найма работников по трудовым контрактам и гражданско-правовым договорам.

Этап 5: Открытие расчетного счета в банке.

Индивидуальному предпринимателю банки открывают расчетные и другие (депозитный, ссудный, валютный и др.) счета на его имя. По доверенности предпринимателя, оформленной нотариально, счетом предпринимателя могут распоряжаться другие лица.

Этап 6: Получение лицензии. Занятие отдельными видами деятельности возможно только после получения соответствующей лицензии.

Все доходы, полученные от предпринимательской деятельности с нарушением действующего законодательства (а именно без государственной регистрации, постановки на налоговый учет и без лицензии), подлежат взысканию в доход государства в установленном порядке.

Все товарные операции индивидуального предпринимателя делятся на два вида: поступление товаров и их выбытие, кроме этого существует такая товарная операция, как переоценка товаров, которая оформляется актами о переоценке товаров. Торговые операции должны быть документально оформлены в соответствии с правовыми

требованиями, предъявляемыми действующим законодательством. При оформлении торговых операций чаще всего используются договоры купли-продажи. По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму (цену).

Каждая партия реализуемых товаров должна сопровождаться сертификатом соответствия, подтверждающим качество товаров, безопасность их для здоровья и жизни потребителей. Каждый год перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, утверждает Госстандарт РФ. Законодательством предусмотрены следующие формы документов по сертификации: сертификат соответствия; гигиенический сертификат; качественное удостоверение; протокол испытания.

Основными документами, фиксирующими прибытие товара, являются счет-фактура, товарная накладная (униф. ф. ТОРГ-12), приходно-расходный кассовый ордер (Униф. ф. № КО-1) (См. приложение). Товарная накладная является основным перевозочным документом, в котором указывается номер и дата выписки; наименование поставщика и покупателя; наименование и краткое описание товара, его количество, цена и общая сумма отпущенного товара. Подписывается накладная сдавшими и принявшими товар материально-ответственными лицами.

Для товара, следующего без оформления накладной, сопроводительным документом является счет-фактура. Он же выступает в качестве приходного товарного документа. Счет — фактура содержит: дату его выписки и номер, наименование и банковские реквизиты грузоотправителя и плательщика; наименование грузополучателя; краткое описание товара, его количество, цену, сумму; стоимость доставки, сумму к оплате получателя; фамилии, имена, отчества и подписи лиц, отпустивших и принявших товар. Приходно-расходный кассовый ордер необходим для подтверждения осуществления расчета. При доставке товара в отдел материально-ответственное лицо, как правило, продавец, работающий в данном отделе, вносит в «Журнал учета поступления товара» данные о поступившем товаре (дату отпуска, наименование, количество и сумму). Согласно инструкции ЦБ РФ № 118 от 04.10.93 г. в последней редакции, определяющей порядок ведения кассовых операций в РФ, для осуществления расчетов наличными деньгами индивидуальный предприниматель, как и любое предприятие должен иметь кассу, вести кассовую книгу по установленной форме. Прием наличных денег производится с обязательным применением контрольно-кассовых машин.

Использование контрольной ленты обязательно при работе на всех контрольно-кассовых машинах. На кассовую машину заводится «Книга кассира — операциониста» по форме № 24, которая должна быть пронумерована, пронумерована и скреплена подписью налогового инспектора.

Для индивидуальных предпринимателей, не перешедшим на упрощенную систему налогообложения и не являющимися плательщиками единого налога на вмененный доход налоговое и финансовое ведомства разработали новые правила ведения учета доходов и расходов и хозяйственных операций (далее — Порядок). Утверждена и новая форма книги учета упомянутых доходов и расходов (далее — Книга учета).

Ранее предприниматели руководствовались методическим пособием, утвержденным письмом Госналогслужбы России от 20.02.96 № НВ-6–08/112. Однако с 1 января 2001 года закон, на основании которого было разработано это пособие, утратил силу. Речь идет о Законе РФ от 07.12.91 № 1998–1 «О подоходном налоге с физических лиц», утратившем силу (за исключением некоторых

норм, не относящихся к рассматриваемому вопросу) с введением в действие главы 23 «Налог на доходы физических лиц» НК РФ. В итоге, публикуемый Порядок с момента его вступления в силу (т.е. с 1 июля 2001 года) заменит для предпринимателей указанное методическое пособие.

Стоит обратить внимание на то, что Порядок содержит одно очень существенное отличие от пособия. Дело в том, что в Порядке нет ссылок на нормативные документы, регулирующие ведение бухгалтерского учета организациями. А значит, предприниматели теперь не должны руководствоваться механизмом отнесения объектов к определенной группе основных фондов (основные средства, МБП, нематериальные активы), применимым к организациям. Соответствующие нормы заложены уже в самом порядке.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Закон «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 7 декабря 1991 года № 2000–1
3. Курс экономики: Учебник 2-е издание дополненное/Под ред. Б. А. Райзберга. - М.: Инфра-М, 1999. — 716 с.
4. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микро экономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие/Руководитель авторского коллектива и научный редактор профессор А. В. Свиридович — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова. Издательство ДИС, 1997. — 736 с.
5. Касьянова, Г. Организация документооборота на предприятии // «Экономика и жизнь» 1998, № 1
6. Налоговый кодекс Российской Федерации
7. Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах»
8. Федеральный закон от 29.12.95 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»
9. Федеральный закон от 31.07.98 № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности»
10. ФЗ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»

Особенности финансовой отчетности индивидуального предпринимателя без образования юридического лица в РФ

Абдрахманова Диана Маратовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Предприниматели, не перешедшие на уплату единого налога на вмененный доход (ЕНВД), включая применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности уплачивают следующие налоги:

1. Налог с продаж (НСП)
2. Налог на добавленную стоимость (НДС)
3. Единый социальный налог и Налог на доходы физ. лиц (НДФЛ)

Предприниматели налог с продаж уплачивают ежемесячно (при осуществлении наличных расчетов с ККМ).

(Закон СПб от 7.12.98 (ред. от 24.11.00) № 248–57, ст. 5, п. 2) и представляют «Расчет» не позже 20-го числа следующего за отчетным месяца. (Закон СПб от 7.12.98 (ред. от 24.11.00) № 248–57, ст. 5, п. 3).

С 1 января 2001 г. в состав плательщиков налога включены индивидуальные предприниматели. В том числе, являются плательщиками налога на добавленную стоимость (далее — налога) индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения в соответствии с Федеральным законом от 29.12.95

№ 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства». Этим Законом для индивидуальных предпринимателей предусмотрена замена уплаты установленного законодательством Российской Федерации подоходного налога на доход, полученный от осуществляемой предпринимательской деятельности, уплатой стоимости патента на занятие данной деятельностью.

Указанные организации и индивидуальные предприниматели по тем видам деятельности, по которым они не являются плательщиками НДС (организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности — по всем видам деятельности), не выписывают своим покупателям счета-фактуры и осуществляют расчеты с ними без выделения в первичных документах сумм налога.

Налог по товарам (работам, услугам) производственного назначения, используемым организациями и индивидуальными предпринимателями после перехода их на уплату единого налога на вмененный доход либо организациями — на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, к вычету не принимается, а относится на затраты по производству и реализации товаров (работ, услуг). Если отгрузка товаров (работ, услуг) в соответствии с заключенными договорами была произведена в период до перехода организации или индивидуального предпринимателя на уплату единого налога на вмененный доход или организации на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, а выручка за эти товары (работы, услуги) получена в период, когда организация или индивидуальный предприниматель перешли на уплату единого налога на вмененный доход, или организация — на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, то налог исчисляется и уплачивается в бюджет в общеустановленном порядке.

Индивидуальным предпринимателям, являющимся с 1 января 2001 года плательщиками налога, необходимо учитывать следующее. Налог принимается к вычету только по товарам (работам, услугам), приобретенным (принятым к учету) и оплаченным после 1 января 2001 года при наличии счетов — фактур поставщиков, зарегистрированных в книге покупок у покупателя.

В целях применения статьи 145 следует учитывать следующее. Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика налога на добавленную стоимость индивидуального предпринимателя, перешедшего на уплату стоимости патента по упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 1995 г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», производится в общеустановленном порядке.

Налогоплательщики имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога на добавленную

стоимость, в соответствии со статьей 145 части второй Налогового кодекса Российской Федерации, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих налогоплательщиков без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж не превысила в совокупности 1 млн. рублей.

Налогоплательщики, реализовавшие в каком-либо из трех предшествующих последовательных календарных месяцев подакцизные товары и подакцизное минеральное сырье, не имеют права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика. Освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога на добавленную стоимость в соответствии со статьей 145 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (далее — освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика), не освобождает его от исполнения иных обязанностей в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и другими актами законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

Для подтверждения права на освобождение от исполнения обязанности налогоплательщика в налоговый орган по месту постановки на учет (налоговый орган по месту представления декларации по налогу на добавленную стоимость) представляется заявление по форме, утвержденной приказом МНС России от 29.01.01 № БГ-З-03/23 «О статье 145 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», зарегистрированным Минюстом России 14.02.01 рег. № 2574, с приложением к нему соответствующих документов.

По результатам проверки документов, представленных налогоплательщиком, налоговый орган принимает решение об освобождении от исполнения обязанностей налогоплательщика налога на добавленную стоимость на срок, равный двенадцати последовательным календарным месяцам, оформляемое в двух экземплярах, первый из которых направляется налогоплательщику, второй остается у налогового органа. Повторная подача налогоплательщиком вышеуказанного заявления и документов производится в следующем налоговом периоде, не позднее 20 числа календарного месяца, начиная с которого налогоплательщик претендует на освобождение.

Организации (индивидуальные предприниматели), получившие право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика и принявшие для целей налогообложения дату возникновения налогового обязательства по мере поступления денежных средств, при поступлении от покупателей оплаты за товары (выполненные работы, оказанные услуги), обязаны начислить и уплатить в бюджет суммы налога, предъявленные покупателям в счетах-фактурах на эти товары (работы, услуги) до даты получения освобождения.

Вторая часть Налогового кодекса, принята 5 августа 2000 года федеральным законом № 117-ФЗ вводит в действие с 1 января 2001 года новый налог — единый со-

циальный налог (взнос), зачисляемый в государственные внебюджетные фонды. Этот налог заменяет собой совокупность действующих взносов в Пенсионный фонд населения РФ, Фонд социального страхования РФ, фонды обязательного медицинского страхования РФ и государственный фонд занятости РФ (последний попросту ликвидируется).

Таким образом сокращается отчетность и упрощается исчисление данного налога. Кроме того, суммарный тариф страховых взносов снижается до 35,6 процентов, с введением регрессивной шкалы. Предприниматели относятся к плательщикам данного налога относятся как работодатели и как индивидуальные предприниматели. В качестве первой категории налоговая база определяется и ведется отдельно по каждому работнику с начала налогового периода нарастающим итогом по истечении каждого месяца. Доходы, полученные работником от других работодателей не должны учитываться.

В качестве второй категории налоговая база определяется как сумма доходов от предпринимательской деятельности за вычетом расходов, связанных с извлечением, полученных налогоплательщиками за налоговый период как в денежной, так и в натуральной форме в РФ. При этом для определения доходов принимается налоговая база для исчисления налога на доходы физических лиц (см. статья 21 Налогового кодекса). Вместе с тем в расходы могут быть отнесены только профессиональные налоговые вычеты (так как есть отсылка к статье 221 Налогового кодекса), при этом запрещено производить стандартные налоговые вычеты, предусмотренные в статье 218 Налогового кодекса, социальные налоговые вычеты (см. статья 219 Налогового кодекса), имущественные налоговые вычеты (см. статья 220 Налогового кодекса).

В налоговую базу по единому социальному налогу включаются доходы, полученные в натуральной форме в виде товаров (работ, услуг). Они учитываются по рыночной стоимости на день их получения.

Статьей 238 Налогового кодекса определен перечень сумм, не подлежащих обложению социальным налогом. С 2001 года он единый, в отличие от имеющихся перечней по различным внебюджетным фондам, утвержденными нормативными документами.

Налоговым периодом для единого социального налога по Налоговому кодексу признается календарный год, поэтому декларация по данному налогу будет подаваться раз в год.

При этом для более равномерного поступления средств в бюджет налогоплательщики-работодатели ежемесячно в срок, установленный для выдачи заработной платы за истекший месяц, но не позднее 15-го числа следующего месяца уплачивают авансовые платежи по налогу.

Следует отметить, что когда в течение года у предпринимателя появляются доходы они обязаны предоставить налоговую декларацию с указанием суммы предполагаемого дохода от деятельности в текущем налоговом периоде. На-

логовые органы на основании полученных данных рассчитывают авансовые платежи и посылают данной категории налогоплательщиков налоговые уведомления. Авансовые платежи уплачиваются:

— за январь — июнь — не позднее 15 июля текущего года в размере половины годовой суммы авансовых платежей;

— за июль — сентябрь — не позднее 15 октября текущего года в размере одной четвертой годовой суммы авансовых платежей;

— за октябрь — декабрь — не позднее 15 января следующего года в размере одной четвертой годовой суммы авансовых платежей.

Налог на доходы физических лиц исчисляется и уплачивается на основании главы 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (далее — Кодекса), принятой Федеральным законом от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (в редакции Федерального закона от 29 декабря 2000 г. N 166-ФЗ), введенного в действие с 1 января 2001 года Федеральным законом от 5 августа 2000 г. N 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах».

Налогоплательщиками налога на доходы физических лиц (далее налогоплательщики) признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, получающие доходы от источников в Российской Федерации. Налогообложение доходов, полученных налогоплательщиком — нерезидентом от российских источников, не подпадающих под действие статьи 217 Кодекса, производится по ставке 30%, установленной пунктом 3 статьи 224 Кодекса.

С учетом положений статей 226, 227 и 228 главы 23 части 2 Кодекса, исчисление налоговой базы по налогу на доходы физических лиц производится физическими лицами, зарегистрированными в установленном действующим законодательством порядке и осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, — по суммам доходов, полученных от осуществления такой деятельности.

Индивидуальные предприниматели исчисляют налоговую базу на основе данных Книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций. Учет доходов и расходов и хозяйственных операций осуществляется в соответствии с Порядком, утвержденным совместным приказом Министерства финансов Российской Федерации и Министерства Российской Федерации по налогам и сборам. Учет доходов, полученных от них физическими лицами, ведется по форме, установленной Министерством Российской Федерации по налогам и сборам (форма N1-НДФЛ «Налоговая карточка по учету доходов и налога на доходы физических лиц»

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Закон «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 7 декабря 1991 года № 2000–1
3. Курс экономики: Учебник 2-е издание дополненное/Под ред. Б. А. Райзберга.-М.:Инфра-М,1999.—716 с.
4. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микро экономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие/Руководитель авторского коллектива и научный редактор профессор А. В. Свиридович — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова. Издательство ДИС, 1997.—736 с.
5. Касьянова, Г. Организация документооборота на предприятии // «Экономика и жизнь» 1998, № 1
6. Налоговый кодекс Российской Федерации
7. Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах»
8. Федеральный закон от 29.12.95 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»
9. Федеральный закон от 31.07.98 № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности»
10. ФЗ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»

Общие принципы оплаты труда в современных условиях

Артемов Евгений Вадимович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Дано определение понятию «заработная плата». Рассмотрены факторы, определяющие размер заработной платы рабочего. Сделан вывод: целью рационализации оплаты труда является обеспечение соответствия между величиной заработной платы и вкладом работника в результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: *заработная плата, мотивация, функции заработной платы, ставка.*

Для большинства людей заработная плата это основной источник дохода. Величина заработной платы влияет на качество уровня жизни населения практически любой страны. В связи с этим, вопросы которые тесно связаны с заработной платой, являются очень актуальными для работодателей и работников.

Политика в сфере оплаты труда является частью управления предприятием, и она в большей мере влияет на эффективность его работы, потому что заработная плата является важнейшим стимулом.

Проблема заинтересованности рабочих в повышении конечных результатов деятельности предприятия является одной из самых злободневных. Современное положение вещей опровергло мнение, которое говорило о том, что приватизация и либерализация снимут проблему.

Мотивацию высокой производительности и качества необходимо искать внутри самого производства. Рынок регулирует обмен товаров на деньги и деньги на товары. Однако рынок не может обеспечить обмена реальным опытом. На рынке можно приобрести конкурентоспособный товар, но приобрести на рынке конкурентоспо-

собность и стимулы к этому невозможно. Следовательно, предприятиям приходится находить действенные методы организации и поощрения труда.

Оплата труда работников является возмещением работодателем за труд нанятого работника в организации работодателя, которая соответствует качеству и количеству выполненной работы.

Заработная плата представляет собой вознаграждение работника за трудовые затраты и важной мотивацией для работы, выполняя мотивационную воспроизводственную, учётную и социальную функцию.

Стимулирующая функция направлена на увеличение стимула работников в увеличении производства. Воспроизводственная функция представляет собой возможность обеспечения воспроизводства рабочей силы. Социальная функция обеспечивает социальную справедливость. Учетная функция показывает количество участия труда в ценообразовании продукта, а также его вклад в совокупные издержки производства.

Ставка заработной платы — это цена, которую платят за использование единицы труда за определенное время,

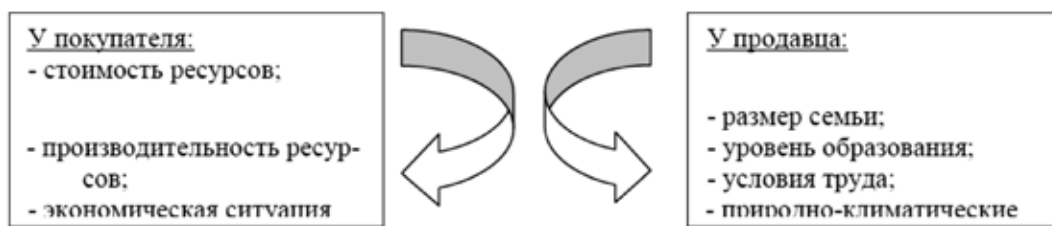


Рис. 1. Факторы, определяющие размер заработной платы рабочего. [1]

либо за определенный объем выполненных работ. Размер заработной платы определяется многими факторами.

Размеры компенсации труда количественно определяются, в связи с тем, что они должны обеспечить:

- 1) работнику — личные и социальные потребности, необходимые для восстановления способности к труду.
- 2) Работодателю — получение от работника результата труда, необходимого для достижения поставленной цели компании.

Общий уровень оплаты труда на предприятии зависит от следующих факторов:

- результатов хозяйственной деятельности компании;
- уровня безработицы в регионе, среди работников аналогичных специальностей;
- кадровой политики предприятия;
- потребительской корзины;

Правильная организация оплаты труда на предприятии стимулирует результаты труда и обеспечивает конкурентоспособность на рынках труда и готовой продукции, прибыльность и рентабельность продукции.

Целью рационализации оплаты труда является обеспечение соответствия между величиной заработной платы и вкладом работника в результаты деятельности предприятия.

Различают натуральную и денежную и формы оплаты труда работникам. Основной формой оплаты труда является форма предоставления денежных средств, которая позволяет рабочему в условиях существования финансовых механизмов как наиболее универсального средства использовать их для удовлетворения собственных потребностей. В условиях нарушенного денежного обращения и нестабильного состояния экономики, неденежные (натуральные) формы оплаты труда могут принимать широкое распространение.

Определение формирования оплаты заработной платы, обеспечивается существованием механизма, который включает в себя следующие элементы:

- переговоры между работодателями и работниками об условиях оплаты труда и о ставке заработной платы, который завершается выработкой и трудового договора, фиксирующего условия труда и заработной платы;
- набор государственных гарантий, которые обеспечивают механизмы защиты заработной платы от колебаний рыночной экономики в виде принятия ставки минимальной оплаты труда, а также защиты от пони-

жения реальной заработной платы в связи с наличием инфляции;

— налоговый механизм регулирования оплаты труда работников.

— отчетность об оплате работникам и издержках на рабочую силу, позволяющая судить как работодателям, так и работникам об отклонении, реальной средней заработной платы от ставки заработной платы, которая определяется в переговорном процессе.

Эти элемент оплаты труда можно встретить в любой стране с наличием рыночной экономики. [2]

Заработная плата, с точки зрения истории, представляется собой количество денежных средств, которую платит работодатель наняемому работнику.

Уважаемый экономист Адам Смит придерживался точки зрения, что заработной платой является вознаграждение труда, который работник продает предпринимателю. Товар, с его точки зрения, на трудовом рынке представляет собой деятельность по созданию услуги. Адам Смит выдвинул теорию о том, что заработная плата является ценой труда, и она сводится к нанимаемой стоимости средств, которые необходимы для жизни работника.

Д. Рикардо считал, труд так же, как и другие товары имеет рыночную и естественную стоимость. Рыночной стоимостью он считал заработную плату, которая находится вокруг естественной цены под влиянием спроса и предложения. Естественной стоимостью он считал стоимость средств необходимых для жизни рабочего и его семьи.

К. Марксом работал над концепцией заработной платы, основой которой лежит понятие разграничения значений «рабочая сила» и «труд» Особенность наемного труда заключается в том, что он осуществляется вслед за заключением специального договора о найме. Предметом купли-продажи, является не труд в общем понимании, а рабочая сила.

История рабочего движения 19–20 вв. повествует о постоянной борьбе наемных работников за увеличение заработной платы, за уменьшение рабочего дня, охрану труда, страховку для рабочих в случае безработицы.

В странах с рыночной экономикой действует система, позволяющая регулировать заработную плату. Данная система обеспечивает формирование заработной платы на уровне который не может находиться ниже заложенного государством минимума. Так же, государственные структуры регулируют безработицу, принимают меры для снижения ее уровня, занимаются переобучением работников,

выделяют деньги для оплаты пособий по безработице, это позволяет работникам в течение времени искать наилучшие рабочие места. [2]

В современных теориях экономики характерен уклон в сторону мнения, что заработная плата является ценой труда.

Литература:

1. Артюнова, Г.И. Рыночная экономика. Теория цены, факторы производства. Теория равновесия: деньги, кредит, госбюджет. — М.: Финстатинформ, 2012. — 168 с.
2. Борисов, Е. Ф., Петров А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономика: Справочник. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 400 с.: ил.
3. Гальперин, В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т./Общая редакция В.М. Гальперина. Спб.: Экономическая школа, 2014. — Т. 1, 349 с.

Производственный план и технология предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде

Бадараев Арсалан Доржиевич, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В основном, производственный план составляют в случае того, если рассматриваемое предприятие будет выпускать какую — либо продукцию или товары. Задача производственного плана — это наглядно показать потенциальным партнерам и спонсорам, что такой проект имеет место быть на реальном рынке. Производственный план формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции и проектируемых производственных мощностей предприятия. [1]

Такой план должен включать пункты: применяемая техника и технология; производство и производственная база; материалы и природные ресурсы (сырье, энергия); расчет затрат на производство продукции.

Технологией является совокупность методов, процессов и умений, используемых в различных отраслях производства услуг и товаров. В более узком смысле: технология — это совокупность организационных мер изготовления, обслуживания, эксплуатации или ремонта изделия. Существует прямая зависимость между готовым товаром, и технологией производства продукции. Чем качественнее будет метод изготовления товара, тем качественнее будет сам готовый товар, и соответственно, тем больше будет спрос на данный товар. При создании картинок на текстиле, необходимо учитывать: индивидуален ли заказ или нужно напечатать партию. Так как существуют разные установки, которые специализируются на создание больших объемов одинаковых принтов, либо на создание индивидуального принта. После того, как определились с заказом: крупный он или единичный. Необходимо выбрать метод нанесения изображения на текстиль: если заказ единичный, то лучше всего использовать метод термопереноса или метод нанесения изображения текстильным принтером.

Метод термопереноса

Основой метода термопереноса является термопресс. Именно с помощью него происходит перенос красок с пленки или бумаги на ткани или одежду.

Термопресс (Рис. 1) — оборудование, позволяющее с помощью высокой температуры наносить изображения с пленочного или бумажного элемента на ткани.

Основными составными частями рассматриваемого оборудования является станина и насадка с тефлоновым покрытием, нагреваемая до требуемой температуры. Именно она является рабочей частью, на которую ложится основная нагрузка при выполнении печати. [4]



Рис. 1. Пример Термопресса

Метод термопереноса. Является самым простым и дешевым методом получения изображения на ткани. Для него необходим пресс для термопереноса, специальная бумага или пленка. В зависимости, какой тип термопереноса выбран: с помощью бумаги, или с помощью пленки. Применяют либо струйный принтер, для печати изображения на бумаге, или плоттер, необходимый для вырезания изображения на пленке.

Перед процессом нанесения изображения, на одежде необходимо пригладить и выровнять ворс, для того, чтобы изображение легло ровно, и без складок.

На бумагу (Рис. 2) наносят изображение с помощью обычного струйного принтера или краской, затем бумагу накладывают на одежду, и все это прижимают термопрессом. В результате на ткани отпечатывается изображение, которое было на бумаге.



Рис. 2. Нанесение изображения, с помощью бумаги

При работе с пленкой (Рис. 3) необходим плоттер и термопресс. На режущем плоттере вырезается изображение, затем полученное изображение на пленке накладывают на одежду, и далее все это прижимают прессом. В результате, получается готовое изображение.



Рис. 3. Нанесение изображение с помощью пленки

Бумаги бывают для темных и для светлых тканей. Пленка также подразделяется на несколько видов: с гладкой поверхностью, с флокированной поверхностью.

Пленка устойчива к стирке и держится намного лучше, чем печать с помощью бумаги. К тому же, ее удобно использовать при небольшом тираже заказа. Но при этом у пленки существуют и недостатки: изображение, которое будет наноситься на ткань, должно быть именно графическим; процесс создания сложного многоцветного принта, будет очень трудоемким и долгим, так как пленка имеет один цвет. Получается, что при создании многоцветного принта, необходимо большое количество пленок, и каждую пленку необходимо будет накладывать и подносить под пресс.

Бумага, в отличие от пленки, может использоваться при создании многоцветных картинок. Так же как и пленку, бумагу удобно использовать при небольшом тираже заказа. Но изображения, полученные бумагой, очень восприимчивы к стиркам. Изображения быстро выцветают, поэтому, для них необходим бережный уход.

Получается, что такой метод печати очень удобен в том случае, если нам необходимо быстро и дешево. Также,

такой метод удобен для производства единичной продукции, для одного физического лица.

Метод прямой печати

В данном методе, на самой одежде печатается изображение, без промежуточных носителей, как в обычном принтере печатается текст на бумаге, примером использования такого метода, может послужить текстильный принтер (Рис. 4). В нем используются совершенно иные печатные блоки и краски, основанные на оксидах металлов, позволяющих надежно прикрепляться к ткани. Для светлой ткани используется обычный алгоритм работы принтера. Для темной ткани наносится специальная подложка из белых чернил, далее запускают процесс для светлой ткани.

Перед нанесением принта, необходимо пригладить ворс на ткани. Для этого используют термоплиту и фиксируют нагревом. В плане операций на компьютере, такая печать мало отличается от текстовой печати на обычном принтере. К тому же, перед процессом, необходимо нанести на ткань праймер. Он необходим для ограничения впитывания чернил в ткань.



Рис. 4. Текстильный принтер

У текстильных принтеров существует ряд преимуществ: высокое оптическое разрешение изображения (1440 dpi); уровень детализации намного выше термотрансферной и шелкотрафаретной печати (шелкографии) [3]; низкая себестоимость при малых тиражах; высокая скорость; высокая стойкость к стиркам (более 60 стирок без потери качества). Но при этом существуют и недостатки: сложность технологии к калибровке; необходимо использовать праймер; если ткань темная, необходимо наносить белую трафаретную подложку; метод не выгоден при большом заказе.

Трафаретная печать

Если же заказ является крупным, то более всего подойдет трафаретная печать, такая печать основана на последовательном послойном проникновении красок в одежду, через специальную печатную форму — трафарет (Рис. 5).



Рис. 5. Пример трафарета. Черная обводка — то место где проявится краска

С помощью карусельного станка, который будет описан ниже, можно разделить один большой трафарет бабочки на несколько сегментов (трафаретов). В результате получится, что каждому сегменту можно определить свой цвет (Рис. 6)



Рис. 6. Один трафарет, разделенный на пять разных печатных форм, каждый со своим цветом

Для изготовления печатной формы (трафарета) может быть использован как сухой плёночный фотослой (капиллярная плёнка), так и жидкая фотоэмульсия, высушиваемая на сетке после нанесения, а также комбинирование этих двух способов. В обычном состоянии фотослой смывается водой. После экспонирования УФ-излучением, фотослой полимеризуется и перестаёт смываться водой, за исключением участков, не подвергшихся облучению (закрытые изображением позитива). Участки со смывтым фотослоем становятся печатными элементами. В подавляющем большинстве случаев экспонирование проводится контактным способом. [6]

Непосредственно саму печать производят специальными ракелями с полиуретановым полотном, ведя его по верхней (ракельной) стороне сетки (трафарета). Таким образом, краска строго дозированно проходит сквозь сетку в тех местах, где нет фотоэмульсии. [5]

Преимущества трафаретной печати заключается

Литература:

1. Бекетова, О. Н., Найденов В. И. Бизнес планирование: конспект лекций. Изд-во Эксмо, 2007 — с. 160.
2. Европринт — оборудование для шелкографии. [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.europrint.ru/product.phtml>, свободный — Загл. с экрана.
3. Прямая печать на ткани. [Электронный ресурс] — режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Прямая_печать_на_ткани, свободный — Загл. с экрана.
4. Термопресс, оборудование для термопечати. [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.rdmkit.ru/suv/sublimation.html>, свободный — Загл. с экрана.
5. Трафаретная печать. [Электронный ресурс] — режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/трафаретная_печать, свободный — Загл. с экрана.
6. Услуги — типография «А плюс». [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://aplus174.ru/usl.html>, свободный — Загл. с экрана.

в том, что существует возможность печатать изображения на любых поверхностях (кожа, резина, пластик, керамика и т. д.). К плюсам можно отнести и то, что при такой печати нет необходимости нагревать поверхность ткани.

Минусы у трафаретной печати тоже есть: качество изображения, получаемое такой печатью, ниже чем у текстильного принтера. Трафаретная печать более трудоемкая и затратная относительно времени, по сравнению с другими видами печатей (текстильный принтер, термоперенос).

Трафаретную печать лучше всего делать на карусельных печатных станках (Рис 3). Карусельный станок состоит из стойки, печатных столов и мест для крепления печатных форм (рам). Количество печатных столов и мест для крепления рам всегда совпадают. На рисунке три изображены 8 столов и 8 креплений. Чем их больше, тем больше цветов можно нанести на ткань, и тем больше производительность труда. На каждое крепление для рам используют один трафарет и цвет, поэтому на данном карусельном станке, не может быть создан принт, в котором количество цветов больше 8.

Для точного совмещения при печати многоцветных изображений печатные столы снабжены системой микрометрических приводов, которые позволяют плавно перемещать стол относительно рамы (вперед-назад, влево-вправо), что облегчает центровку. [2]



Рис. 7. Карусельный печатный станок с восемью точками нанесения трафарета

Такой станок является очень громоздким и занимает много места, но на нем можно закрепить несколько футболок, и после открепления, изображения на одежде будет готово к последующей обработке. К тому же цена такого станка относительно дешевая.

Организационный план предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде

Бадараев Арслан Доржиевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Основная цель организационного плана — это планирование организационной структуры предприятия, создание уровней и связей между отделами в фирме. В данном плане рассматривается информация об управленческом персонале, уровне его компетенции и профессионализма. К тому же, при исследовании организационного плана, часто исследуется стратегия инвестирования с календарным планом осуществления инвестиций, такая стратегия, в основном, используется для инвестиционных проектов. [1]

Одним из самых важных элементов в организационном плане является организационная структура предприятия, представляющая собой документ, который схематически отражает компоненты и иерархию отдельных элементов компании.

При создании рациональной организационной структуры любой организации необходимо правильно сочетать следующие факторы [2]:

- Фактические взаимосвязи, возникающие между людьми и их работой, отраженные в структурах и должностных инструкциях.

- Основную действующую политику работников высших звеньев, которые руководят и несут ответственность за рабочих более низкого звания и должности.

- Основные обязанности и ответственность работников фирмы на различных уровнях управления предприятием.

Организационная структура включает несколько видов (Рис. 1) таких структур.

В *линейной структуре*, организационная система управления разделяется по производственному фактору с расчетом плотности производства, технологических и технических особенностей, величины ассортимента готовых товаров, продукции и других факторов.

Линейная структура хорошо проявляет себя при решении задач с выполнением повторяющихся операций. Но, если предприятие имеет такую структуру, то ему сложно приспособиться к новым целям и задачам, которые образуются при различных изменениях рынка сбыта. Линейная структура управления широко используется мелкими и средними фирмами, осуществляющими несложное производство при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями. [3]

В *функциональной структуре*, сотрудники предприятия подразделяются в зависимости от функций каждого работника. Каждый руководитель управляет отделом, который специализирован на деятельности однотипной работы.

Функциональная структура имеет место при управлении средних или крупных предприятиях с узкой специализацией. Такая структура подходит тем предприятиям, которые реализуют сложные и длительные инновационные проекты. Поэтому функциональная структура используется, в основном, в научно-исследовательских и проектно-конструкторских организациях.

В *линейно-функциональной структуре*, система разделяется в зависимости от типов функций руководителей и от типа производства в каждом подразделении. При этом линейные сектора — управляют, а функциональные — консультируют в различных вопросах, связанных либо с непосредственным производством продукции, либо с решением различных экономических, юридических трудностей.

В *линейно-штабной структуре* управления, система разделяется, как и при линейной структуре, но при этом образуется специальный штаб, который помогает линейному руководителю в управлении организацией. Сам штаб состоит из функциональных подразделений (управлений, отделов, бюро и т. д.).

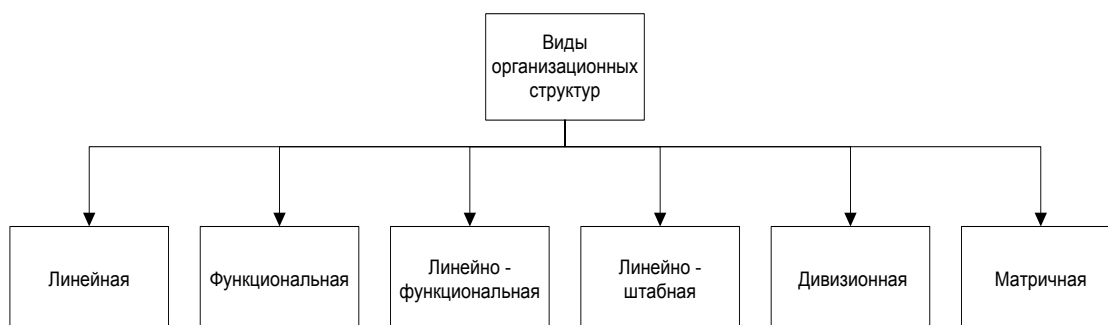


Рис. 1. Основные виды организационных структур

Благодаря существованию штаба в организации, появляется большая эффективность в решении экстремальных задач, и большая оперативность решений. Но при этом нарушается принцип единоначалия, который существует в простой, линейной системе.

Дивизионная структура является улучшенной моделью линейно-функциональной структуры. В такой структуре отдельные подразделения обладают некоторой самостоятельностью. Но принятие стратегических решений остается за руководством.

Дивизионная структура применяется в многопрофильных, крупных предприятиях, имеющие отдельные дочерни компании, и далеко расположены от главного центра.

В *матричной структуре*, система основывается на принципе двойного или множественного подчинения. Поэтому такая система является противоположностью линейной системы, основанной на принципе единоначалия. Матричная структура позволяет подчинить всех необходимых исполнителей, к тому же все исполнители,

по окончании работ, могут возвратиться в состав своих подразделений.

Матричная структура имеет место, когда необходимо освоить ряд новых сложных изделий или модификаций в короткие сроки, когда предприятие должно быстро реагировать на основные изменения рынка.

Для работы предприятия, необходимы кадры, работающие непосредственно с производством и кадры, которые консультируют и помогают в непроизводственных вопросах. К тому же необходим управленческий персонал. Для наглядного отображения всех кадров предприятия, используется таблица 1.

Получается, что на предприятии будут работать 9 сотрудников, и некоторые из них будут работать на не постоянной основе (программист, дизайнер).

Для наглядного отображения уровней управления и связей в данном предприятии, используется рисунок 2.

Исходя из организационной структуры предприятия, видно, директор находится на самом высоком уровне управления, что наделяет его большой ответственностью

Таблица 1. Сотрудники предприятия

Должность	Количество	Обязанности
Директор	1	Занимается кадрами, нанимает, увольняет работников. Заключает договора с поставщиками аппаратуры, ресурсов. Улучшает работу предприятия, выбирает стратегию развития компании.
Главный бухгалтер	1	Следит за всеми финансовыми потоками, которые связаны с предприятием. Ведет учет доходов, расходов предприятия.
Дизайнер	1	Занимается созданием интересных, уникальных изображений принта. Проектирует дизайн одежды в эстетическом плане.
Главный инженер	1	Следит за исполнением производственных операций. Предлагает пути улучшения технической базы. Консультирует техников по ремонту и использованию установок.
Техник	2	Ремонтируют и работают на установках и станках предприятия.
Программист	1	Оцифровывает изображения, разрабатывает и улучшает веб-сайт компании.
Продавец-кассир	1	Работает непосредственно с клиентами, обслуживает их, принимает звонки для заказа принта.
Охранник	1	Обеспечивает безопасность установок, ресурсов и другого имущества предприятия.



Рис. 2. Организационная структура предприятия

перед предприятием и кадрами. Главные инженер и бухгалтер находятся на одном, промежуточном уровне управления. Далее, на нижнем уровне находится остальной исполнительный персонал.

Литература:

1. Под редакцией Савельева Ю.В., Жирнель Е.В. Бизнес-планирование и разработка инвестиционных проектов. — Петрозаводск, 2007 — с. 78.
2. 19. Семиков В.Л., Ушаков В.Д. Теория организации. — Изд-во РГАЗУ, 2009. — с. 255.
3. 20. Михалева Е.П. Менеджмент. — Изд-во Юрайт, 2010 — с. 174.

Финансовый план, расчет расходов, количества покупателей, себестоимости продукции, планирование доходов предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде

Бадараев Арсалан Доржиевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Финансовый план наглядно отображает уровень развития предприятия, рассчитывает финансовые затраты и доходы предприятия, указывает на потребности фирмы в ресурсах. Финансовые планы, в основном, составляют на год, с разделением по месяцам или кварталам. Поэтому финансовый план определяет годовой доход предприятия, порядок поступления средств и порядок отчисления денежных средств. Для расчета показателей, используемых в финансовом плане, могут использоваться методы: нормативный, расчетно-аналитический метод оценки колебаний денежных потоков, балансовый. Финансовый план отображается в виде баланса доходов и расходов, который определяет в денежной форме результаты хозяйственно-финансовой деятельности, взаимоотношения с бюджетом, банками, вышестоящими организациями.

Для функционирования компании, необходимы установки, помещение, где будет находиться предприятие и кадры. Представим затраты на заработную плату работников в виде таблицы 1. Некоторые должности в процессе времени могут поменяться, так как потребности в должностях (дизайнер, программист) являются временными. Например, программист нужен только для создания веб-сайта, а дизайнер — для создания брошюры, в которой будут находиться примеры принта.

Таблица 1. Расчет заработной платы

Сотрудники фирмы	Кол-во человек	Зарботная плата, руб/мес.
Директор	1	40000
Главный инженер	1	30000
Главный бухгалтер	1	30000
Техник	2	2*25000
Дизайнер	1	25000
Программист	1	25000
Продавец — кассир	1	20000
Охранник	1	15000
Итого	9	235000

На предприятии, рассмотренном в данной работе, будут использоваться три метода создания печати изображений: трафаретная печать, печать термопереносом и печать с помощью текстильного принтера. Для каждого из методов, необходимы свои установки и расходные материалы. Поэтому легче все, что связано с установками для печати, показать в виде диаграммы (Рис. 1).

Представим расходы на оборудование в виде таблицы 2. В данной таблице не учтены расходные материалы, они будут рассмотрены при расчете себестоимости продукции

В результате получается, что для создания такого предприятия, только на технику уйдет примерно 839000 рублей. Плюс затраты на заработную плату работников — 255000 рублей в месяц. При этом необходим офис или квартира,

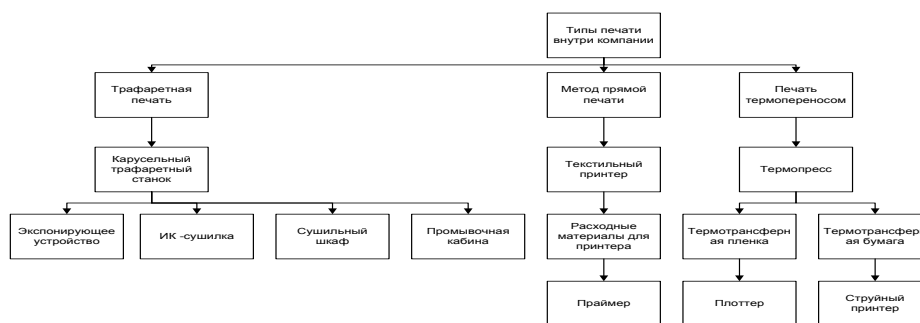


Рис. 1. Методы производства принта внутри предприятия, необходимые установки для каждого типа печати, и необходимое оборудование, расходные материалы для каждого принта

Таблица 2. Затраты на закупку техники

Наименование технической базы	Первоначальное количество	Стоимость, руб
Основные установки:		
Карусельный трафаретный станок	1	160000
Текстильный принтер	1	400000
Термопресс	2	2*35000
Дополнительное оборудование:		
Плоттер	1	45000
Струйный принтер	1	2*3500
Экспонирующее устройство	1	43000
ИК-сушилка	1	27000
Сушильный шкаф	1	56000
Промывочная кабина	1	31000
Полученная сумма		839000

где будет располагаться организация. Первоначально, помещение, где будет располагаться компания, будет сниматься, наиболее подходящее помещение — офисное. Для размещения всей техники, необходима отдельная большая комната, при этом, нужна комната, где можно будет принимать посетителей. Соответственно необходимо минимум 2 комнаты, одна большая, площадью минимум от 35м² и приемная для клиентов, минимум от 15м². Соответственно, минимальная площадь жилья должна составлять 50м². Средняя аренда за месяц таких помещений в Томске составляет: от 20000 до 30000, в зависимости от местоположения и других факторов. Допустим, что аренда помещения займет 25000 рублей (среднее между 20 и 30 т. р.).

Получается, что для первоначального создания бизнеса необходимо (25+235+839) 1099 тыс. руб. Такая сумма покрывает месячную стоимость аренды помещения, месячную заработную плату работников, и полную стоимость установок предприятия. Количество людей, проживающий в городе Томске — 564843 человек. Все студенты, проживающие и учащиеся в Томске, являются потенциальными клиентами, так как студенты — основной рынок сбыта, на которого нацелено предприятие. Количество студентов примерно составляет 76 тысяч человек. Получается, что примерно 13% населения Томска является студентом.

Так как в нашем предприятии будет возможность обслуживать крупные заказы (одинаковый принт на большом количестве одежды), то в список клиентов, можно отнести производственный персонал, это-то население, которое работает в производственных предприятиях Томска. Таких работников в городе около 33532 человек, что примерно 6% от всех жителей. Исходя из индексно — балльного метода, рассматриваемого в главе 1. Рассчитаем процент того рынка, который будет пользоваться нашей продукцией.

Для этого, найдем сумму всех коэффициентов предприятий-конкурентов и нашего предприятия: 0.565+0.515+0.665=1.745. Данное значение — это 100% всего рынка. Найдем процент рынка, занимаемого нашей фирмой. Для этого 0.665 поделим на 1.745 и умножим на 100%. Получается около 38%. В результате получился тот процент рынка, который мы будем занимать, предоставляя свои услуги и товары. Умножаем данный процент на количество потенциальных кли-

ентов $[(33532+76000) * 38\%] / 100\% = 41622$ человек. Получается то количество покупателей, которые будут заинтересованы в нашей продукции.

Срок стойкости и яркости изображения на вещи, которое будет создаваться в нашей фирме, около шестидесяти стирок. Допустим, что человек, в среднем, стирает одну и ту же вещь, с периодом в 18 дней. Умножаем количество дней на количество стирок: $18 * 60 = 1080$ дней. За такое количество дней (1080), одежда потеряет свою яркость. Исходя из данного соображения, посчитаем количество людей в год, которые будут пользоваться услугами организации: $(41622/1080) * 365 = 14067$ человек в год. Получается, что нашими услугами будут пользоваться 14067 человек/год, или 39 человек в день.

Получается, что 39 человек будут заказывать у нас изображения на одежде. Для облегчения расчета, предположим, что 1 человек заказывает только 1 футболку, так как футболки — самый распространенный вариант, где можно расположить принт. Для начала, необходимо закупить вещи, на которых будет изображение. Например, цена одной футболки, в среднем 200 рублей, при условии, что одежда закупается оптом. К тому же необходимо окупить все установки, используемые в фирме. Предположим, что все используемые установки на предприятии, необходимо окупить в течение 2-х лет.

Как говорилось выше, 1 человек заказывает 1 футболку. Так как на предприятии будут использоваться три метода печати и сумма всех заказов в день будет равна 39 штук. То среднее количество заказываемых вещей в день, при использовании каждого метода, будет около 13 штук (футболок).

Таблица 3. Футболка, созданная трафаретным методом (Для работников)

Наименование используемых материалов и ресурсов	Затраты на создание изображения на одной футболке, руб
Готовый Трафарет	50
Краски	100
Итого	150

Стоимость дневной выручки от товара, сделанного трафаретным методом, должна составлять:

$$(150+200) * 39/3 + \frac{12 * 235000/3}{365} + \frac{300000/3}{365} + \frac{(43000+27000+56000+31000+160000)/2}{365} = 4550 + 2575.34 + 274 + 434.25 = 7833.6 \text{ рублей.}$$

Получилась сумма издержек в рублях, необходимых на создание 13 футболок. Получается стоимость одной футболки: $7833.6/13 = 602.58$ рублей. При такой стоимости футболки, ее продажа полностью окупит издержки производства.

Теперь поговорим обо всех постоянных в формуле. Логика данной формулы: 150 — сумма затрат на создание футболки трафаретным методом;

200 — стоимость 1 футболки;

$39/3$ — кол-во футболок использующихся в данном методе;

$12 * 235000/3$ — годовая зарплата всех работников, и деленная на три, так как на данную зарплату работники трудятся, делая все 39 футболок в день;

$300000/3$ — годовая аренда помещения, деленная на три, так как вся организация находится в одном помещении;

365 — кол-во дней в году.

$\frac{43000+27000+56000+31000+160000}{2}$ — сумма всех установок, которые используются именно в трафаретном способе печати, деленная на срок окупаемости всех установок. Например: 43000 — стоит экспонирующее устройство; 27000 — ИК-сушилка; 56000 — сушильный шкаф; 31000 — промывочная кабина; 160000 — трафаретный карусельный станок.

Таблица 4. Футболка, созданная прямым методом нанесения печати. (Для студентов)

Наименование используемых материалов и ресурсов	Затраты на создание изображения на одной футболке, руб
Краски для белой подложки	80
Праймер	24.5
Краски для основного изображения	110
Итого	214.5

Стоимость дневной выручки от товара, сделанного методом прямой печати, должна составлять: $(214.5+200) * 39/3 +$

$$\frac{12+235000/3}{365} + \frac{300000/3}{365} + \frac{400000/2}{365} = 5388.5 + 2575.34 + 274 + 548 = 8785.84 \text{ рублей.}$$

Получилась сумма издержек в рублях, необходимых на создание 13 футболок. Получается стоимость одной футболки: $8785.84/13 = 675.83$ рублей. Такая футболка получилась дороже на 76 рублей, чем вещь, созданная трафаретным методом.

Получилось, что формула для расчета почти такая же. Но изменилась установка: текстильный принтер — 400000 рублей. И изменились затраты расходных материалов: 214.5 рублей.

Таблица 5. Футболка, созданная прямым методом нанесения печати. (Для студентов)

Наименование используемых материалов и ресурсов	Затраты на создание изображения на одной футболке, руб
Термотрансферная бумага или пленка	75
Защитная бумага для термопресса	15
Краски для струйного принтера	15
Итого	105

Стоимость дневной выручки от товара, сделанного методом прямой печати, должна составлять: $(105+200) * 39/3 +$

$$\frac{12+235000/3}{365} + \frac{300000/3}{365} + \frac{(45000+7000+70000)/2}{365} = 3965 + 2575.34 + 274 + 168 = 6982.34 \text{ рубля.}$$

Получилась сумма издержек в рублях, необходимых на создание 13 футболок. Получается стоимость одной футболки: $6982.34/13 = 537.1$ рублей. Получается, что метод нанесения изображения термопереносом, является самым дешевым методом. В данной формуле расчета цены безубыточности для 1 футболки методом термопереноса, изменились установки. Плоттер — 45000 рублей; 2 термопресса — $35000*2$; два струйных принтера — $3500*2$. И изменились затраты расходных материалов: 105 рублей. В итоге, получается, что цена безубыточности футболок, при различных методах изготовления: 600 рублей; 676 рублей и 537 рублей.

Стоимость футболок на веб-сайтах: 750–800 рублей, при этом клиенту надо будет переплачивать за доставку в его город. У компании — подарки Томск, существует возможность прямой печати только на светлых футболках. Но стоимость печати — около 730 рублей. Поэтому, чтобы конкурировать с другими предприятиями. Мы поставим цены: при трафаретной печати — 650 рублей. Прямая печать обойдется в 700 рублей, а печать термотрансфером в 600 рублей. Стоимость печати у нас обойдется дешевле, поэтому количество клиентов будет больше.

Получается, что расчет доходов: $650*13+700*13+600*13 = 25350$ рублей в день. Соответственно — 771062.5 рублей в месяц, и 9252750 рублей в год.

Расчет прибыли предприятия без налогов: $(650-602.58) * 13 + (700-675.83) * 13 + (600-537.1) * 13 = (47.42 + 24.17 + 62.9) * 13 = 1748.37$ рублей в день. Соответственно 53179.6 рублей в месяц, 638155 рублей в год. Прибыль получается не высокой, так как в стоимость футболок входит срок окупаемости всех установок, используемых в фирме. К тому же, необходимо войти на рынок, для этого, надо привлечь клиентов низкой ценой.

Любая предпринимательская деятельность облагается налогами в пользу государства. В стране существует несколько налоговых режимов, которые подходят малому предпринимательству: общая система налогообложения (ОСН или ОСНО), упрощенная система налогообложения (УСН) и единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Наиболее подходящий режим для малого предприятия — это УСН. Такая система позволяет упростить бухгалтерский и налоговый учет. К тому же УСН, наиболее подходящая система для налогообложения особых форм предпринимательства — микропредприятиям. Микропредприятие имеет максимальный годовой доход, без учета налога на добавленную стоимость, 60 млн. руб, при этом максимальное количество работников не может составлять более чем 15 человек. Как видно из утверждения, предприятие, рассмотренное в данной работе, подходит под описание микропредприятия.

При использовании упрощенной системы налогообложения, устанавливаются следующие налоговые ставки:

- 6%, от прямых доходов организации, при этом расходы организации не учитываются.
- 15%, от доходов организации, уменьшенные на значения расходов. То есть фактической прибыли предприятия.

Если посчитать для каждого метода налогообложения УСН, то получится:

$$638155 * 15/100 = 95723.25 \text{ рублей — для метода 15-ю процентами.}$$

$$9252750 * 6/100 = 555165 \text{ рублей — для метода с 6-ю процентами.}$$

Явно видно, что при 15% взимания налога от чистой прибыли намного лучше, чем при налогообложении с 6-ю процентами. Поэтому лучше использовать взимание 15% от чистой прибыли. Получается, что чистая прибыль предприятия, с учетом налогов: $638155 - 95723.25 = 542431.75$ рублей в год.

Литература:

1. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия. — Изд-во УлГТУ, 2008 — с. 241.
2. Охота на студентов — Эксперт. [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://expert.ru/siberia/2013/16/ohotana-studentov>, свободный — Загл. с экрана.

Анализ экономической эффективности деятельности предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде

Бадараев Арслан Доржиевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Для осуществления контроля над изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж. Он определяется отношением величины прибыли к объему продаж [3]: $K = P/N$
 K — рентабельность продаж; P — чистая прибыль от продажи конечной продукции; N — доход от продажи конечного товара.

В формуле расчета рентабельности продаж (ROS), вместо чистой прибыли от продажи конечной продукции (P), так же часто могут использоваться такие варианты: валовая марка; операционная прибыль; прибыль до налогов и процентов (ЕВИТ); прибыль до налогов.

Для более упрощенного отображения анализа рентабельности предприятия по доходу, используем вместо чистой прибыли, прибыль до налогов и процентов. Прибыль данного предприятия в год, без учета различных факторов, равна 650065 рублей, а валовой доход предприятия за год, равен 9252750 рублей. Соответственно, коэффициент рентабельности продаж:

$$K = P/N = 638155/9252750 = 0.069. \text{ Для наглядности, умножим на процент, получается } 0.069 * 100\% = 6.9\%$$

Процент рентабельности не большой, но такое значение коэффициента, только на первый срок вступления в рынок покупателей. Далее, при хорошей ситуации с покупателями, будем увеличивать стоимость товара, что приведет к увеличению данного коэффициента рентабельности. Для того чтобы определить, какая группа товаров имеет самую низкую рентабельность, включим в таблицу 1, расчет рентабельности по каждой группе товаров.

Таблица 1. Расчет рентабельности продаж по каждой футболке, сделанной разными методами

Одежда разными методами	Количество заказов в день	Себестоимость 1-ой футболки	Доход от 1-ой футболки	ROS
Футболки (трафар. печать)	13	600	650	0.073
Футболки (прямой перенос)	13	676	700	0.034
Футболки (термотрансфер)	13	537	600	0.104

$$K_{\text{тп}} = P/N = (650 - 602.58)/650 = 0.0729 - 7.3\%$$

$$K_{\text{пн}} = P/N = (700 - 675.83)/700 = 0.0345 - 3.4\%$$

$$K_{\text{тс}} = P/N = (600 - 537.1)/600 = 0.1048 - 10.4\%$$

Из таблицы видно, что самой низкой рентабельностью, обладают футболки, изображения которых, сделаны методом прямого переноса (3.4%). Такая низкая рентабельность данного метода, является слабостью предприятия. Для решения данной проблемы, можно снизить затрачиваемые издержки, которые необходимы для создания продукции. Можно урезать зарплату работников, покупать более дешевые расходные материалы и. т. д.

Найдем средний коэффициент, рентабельности продаж: $\bar{K} = \frac{\sum N_i K_i}{\sum N_i} = (13 * 7.3\% + 13 * 3.4\% + 13 * 10.4\%) / (13 + 13 + 13) = 6.9\%$.

Средний коэффициент совпал с коэффициентом, рассчитанный отношением чистой прибыли к общему доходу предприятия. Следовательно, проверили, что рассчитанный коэффициент правилен.

Инвестиции — это вложения капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов. [2] Индекс доходности инвестиций (ИД) — отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Он равен увеличенному на единицу отношению чистых денежных поступлений к накопленному объему инвестиций. [4] Получается, что индекс доходности инвестиций показывает рентабельность инвестиций. При расчете индекса доходности могут учитываться либо все капиталовложения за расчетный период, включая вложения в замещение выбывающих основных фондов, либо только первоначальные капиталовложения, осуществляемые до ввода предприятия в эксплуатацию. Индекс доходности инвестиций превышает 1, если и только если для этого потока чистые денежные поступления имеют положительные значения. Индекс доходности инвестиций рассчитывается формулой:

$$PI = \frac{NPV}{IC} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{IC} \tag{1}$$

Где: PI — индекс доходности инвестиционного проекта; NPV — чистый дисконтированный доход; n — срок реализации (в годах, месяцах); r — ставка дисконтирования (%); CF — денежный поток за время t; IC — первоначальный, затраченный инвестиционный капитал.

Предположим, что доходность предприятия не зависит от времени, на него влияет только лишь инфляция. Поэтому, вместо ставки дисконтирования, подставим процентную ставку инфляции за определенный период времени, например в течение, 3-х лет, начиная с 2015 года. Тогда срок реализации будет равен 3 годам. Рассчитаем индекс доходности инвестиций на протяжении работы предприятия в течении 3-х лет, соответственно, необходимо взять %-ые ставки инфляции на 2015, 2016 и 2017 годы. По расчетам ЦБ годовая инфляция а 2016 год, составит 8% [8], далее, с каждым годом, будет происходить снижение уровня инфляции на 1%. Что, соответственно дает: 7% в 2017 году, и 6% 2018 году. По расчетам экспертов АПЭКОН, инфляция на 2015 год, составит 11.5%, на 2016 год — 10.2% и на 2017 год — 9.2% [5]. Для более общей картины изменения инфляции, сопоставим данные с ЦБ и АПЭКОН, и рассчитаем средние значения инфляции за каждый год (табл. 2).

Таблица 2. Прогноз инфляции

Год	Прогноз АПЭКОК, %	Прогноз ЦБ, %	Среднее значение, %
2015	11.5	8	9.75
2016	10.2	7	8.6
2017	9.2	6	7.6

Возьмем средние значения, и подставим в формулу расчета индекса доходности инвестиций:

$$PI = \frac{NPV}{IC} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{IC} = \frac{\frac{9252750}{(1+9.75)} + \frac{9252750}{(1+8.6)^2} + \frac{9252750}{(1+8.6)^3}}{\frac{1099000 - 235000 - 25000}{860720 + 100398 + 10458.2}} = 1.158$$

Получившееся значение из операции: **1099000 – 235000 – 25000**, есть те инвестиции, которые потрачены для закупки оборудования. Так как индекс больше единицы, можно сказать, что проект является привлекательным в течение минимум трех лет. Риск — некая вероятность нежелательного исхода процесса, связанного с производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности. Предпринимательский риск заключается в возможности не достижения цели, ожидаемых результатов реализации принятого решения или осуществления запланированной деятельности вследствие объективно существующей неопределенности. Риск реализуется через потерю предпринимателем своих ресурсов, отсутствием достаточных доходов или появление дополнительных расходов. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных прогнозом или планом его действий либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал. [6]

Управленческие риски, в зависимости от сферы возникновения, можно разделить на две группы рисков: хозяйственный риск, финансовый риск. Те, в свою очередь тоже подразделяются на группы и виды (Рис. 1).

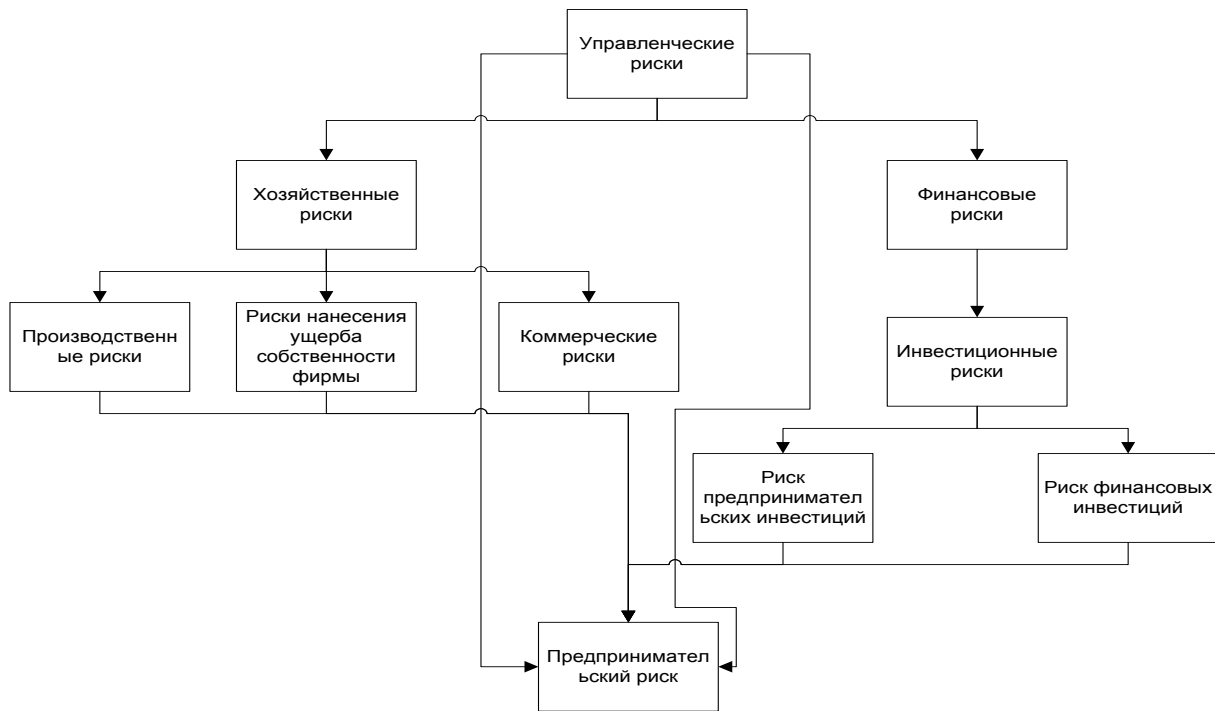


Рис. 1. Основные виды рисков деятельности фирмы в зависимости от сферы возникновения

Из рисунка видно, что предпринимательский риск, в основе своем, заключается в рисках управления своим бизнесом. По сути, предпринимательский риск и есть управленческий риск. Теперь поговорим о каждом типе риска.

Производственный риск — это риск невыполнения своих обязательств и нормативных планов по производству товаров, работ, услуг в результате воздействия, как внешней среды, так и внутренних факторов. [1] Такие риски могут быть вследствие дефектов, снижения качества и уменьшения объема выпускаемой продукции.

Коммерческий риск. Такой риск отражает процесс продаж и закупок товаров и услуг, которые необходимы предприятию, в целях получения прибыли или создания собственной продукции. Данный риск проявляется в снижении объема продажи товаров и в неблагоприятном повышении издержек производства, связанных с повышением цен на сырье и ресурсы.

Риск нанесения ущерба собственности предприятия связан с возможностью халатности, не внимательности работников, перенапряжения технических систем, а к тому же кражи имущества.

Инвестиционные риски — риски обусловленные, вложением средств в инвестиционные проекты, которые могут принести убыль, нежели прибыль. Неправильный выбор вложения инвестиций, может существенно повлиять на денежную массу, что она, впоследствии, уменьшится, нежели увеличится. Наиболее существенные риски, относящиеся к инвестиционным проектам, это кредитные риски заемщика и риски заказчика различных работ.

Управленческие риски — риски руководства при планировании деятельности предприятия, и прогнозировании финансовой ситуации за период времени. Такие риски могут иметь как положительный эффект, так и отрицательный, они могут непосредственно влиять на другие виды, увеличивая или уменьшая угрозу со стороны других рисков. Поэтому управленческие риски занимают наиболее важную позицию в группе рисков, относящихся к деятельности предприятия.

Каждый из данных рисков имеет решение. Для уменьшения имущественных рисков: страхование фирмы, регулярное консультирование персонала. Для уменьшения коммерческих и финансовых рисков: страхование, постоянное изучение рынка, наем квалифицированных менеджеров. Для уменьшения риска травм и заболеваний: страхование, оборудование рабочих мест соответственно с техникой безопасности, проведение инструктажа и регулярная сдача ТБ. Для уменьшения вероятности вымогательства: уменьшение числа сомнительных контактов, консультация у квалифицированных юристов, обращение в силовые органы и структуры. Любая компания осуществляет свою деятельность в изменчивых условиях глобального рынка, и таким образом, постоянно находится в положении, когда то или иное изменение рыночной ситуации приводит к благоприятным или неблагоприятным последствиям для компании. Например, на российскую фирму, которая осуществляет поставки товаров на мировые рынки, оказывают влияние обменные курсы валют. На компанию, занимающуюся производством товаров, влияют цены на сырье и на конечную продукцию. Компания, осуществляющая свою деятельность на фондовом рынке, зависит от изменения цен на акции, облигации и другие ценные бумаги. Таким образом, изменения рыночных цен являются источником значительных рисков. [7]

Цель анализа риска заключается в формировании целостной картины рисков, которые могут угрожать бизнесу организации. Для предупреждения и выявления таких угроз, существуют количественный и качественный анализ риска. Количественный анализ заключается в сборе данных, необходимых для оценки степени предсказуемости риска. Поэтому говорится о вероятности возникновения риска, при этом вероятности классифицируют на субъективную вероятность и объективную вероятность. Для объективной вероятности подходят статистические модели исследования, а для субъективной вероятности — экспертные модели. В статистической модели, ключевым фактором является вероятность возникновения убытков, а в экспериментальной модели основной фактор — это размер убытка. При качественном анализе, сбор информации в основном, происходит по управленческим решениям предприятия, анализу чувствительности финансовых результатов и изменению основных параметров деятельности. Основным риском предприятия, является недостаточный спрос на конечный продукт, создаваемый фирмой. Отсутствие спроса на товар является важнейшим риском банкротства предприятия. Поэтому, почти все предприятия, пытаются привлечь новых покупателей и потребителей своего товара. Улучшение технологий производимого товара, уменьшение цены на продукцию, увеличение качества товара, реклама и т. д. Данные факторы имеют под собой только одну цель для предприятия, увеличить спрос на его товары и услуги. Существует много способов увеличения прибыли предприятия, и все они будут верны при правильном использовании. Например, можно уменьшить расходы предприятия: уменьшить затраты на сырье и расходные материалы, уменьшить зарплаты работникам, купить помещение, а не платить за арендную плату. Можно и увеличить доходы предприятия, а весь доход — это клиентура фирмы. Поэтому необходимо осваивать новые технологии, в целях увеличения качества, и уменьшения затрат.

Литература:

1. Иванов, А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. — Изд-во МЭСИ 2008 — с. 193.
2. Мальцева, Ю.Н. Инвестиции: конспект лекций. — Изд-во Эксмо, 2008 — с. 224.
3. Новопашина, Е.А. Практика оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта с учетом мирового опыта: Учебное пособие. — Изд-во СПбПУ, 2008 — с. 130.
4. Непомнящий, Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. — Изд-во ТРТУ, 2005. — с. 292.
5. Прогноз инфляции в России на 2015, 2016 и 2017 годы. [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://arcon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html>, свободный — Загл. с экрана.
6. Под ред. Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия (фирмы). — Изд-во ИНФРА-М, 2008 — с. 604.
7. Потапова, М.В. «Методы оценки финансовых рисков компаний и инструменты их хеджирования» Выпускная квалификационная работа. — Москва, 2012 — с. 95.
8. ЦБ ожидает снижение годовой инфляции. [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/04/30/p_7156937.shtml, свободный — Загл. с экрана.

Анализ ассортимента продукции и структуры персонала ОАО «Атомэнергопроект»

Бадмацыренова Вероника Альбертовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Как нам известно, в результате переработки исходных экономических ресурсов мы получаем экономический продукт. К его основным видам можно отнести продукцию, товар, работу и услугу. Рассмотрим их подробнее.

— Продукция. В первую очередь отнесем к ней материально-вещественный продукт, который создается в процессе материального производства.

— Товар. К нему мы можем отнести все материальные ценности, пользуемые людьми. В более узком смысле слова мы говорим об объектах купли — продажи.

— Работа. Здесь мы подразумеваем любую трудовую деятельность, подлежащую оценке и оплате.

— Услуга. Компании, оказывающие услуги, как правило, не производят новый продукт, а лишь изменяют качества уже существующих вещей.

Так как рассматриваемое нами Общество является инжиниринговой компанией, то соответственно в нашем случае экономическим продуктом будет являться работа и услуга.

АО «Атомэнергопроект» ведет работы над созданием новых атомных энергетических технологий и применяет новейшие технологии, мировой опыт проектирования и сооружения АЭС, базирующийся на использовании комплексных информационных систем.

Компания работает по оснащению АЭС современными автоматизированными системами управления технологическими процессами на базе программируемой техники.

Компания осуществляет полный комплекс работ и услуг в области сооружения АЭС от начала и до конца, которые включают в себя:

- работы по выбору площадки для строительства;
- разработку пред проектной, проектной и рабочей документации, 3D-проектирование на строительство и продление сроков эксплуатации АЭС;
- обоснование радиационной, ядерной и экологической безопасности;
- авторский надзор за сооружением АЭС и сопровождение ее эксплуатации;
- вывод энергоблоков АЭС из эксплуатации;
- организацию и выполнение строительно-монтажных работ, поставок оборудования и материалов, включая разработку необходимой документации;
- пусконаладочные работы и ввод в эксплуатацию атомных электростанций.

Помимо основной деятельности АО «Атомэнергопроект» имеют специалистов в области разработки проектной и рабочей документации по модернизации и реконструкции оборудования и систем, направленных на повышение уровня безопасности и надежности энергоблока. Проводятся наблюдения за осадками оснований и фундаментов и деформациями зданий и сооружений энергоблоков. Осуществляется оценка напряженно-деформационного состояния защитных оболочек, сейсмометрические наблюдения, изыскательские работы, авторское сопровождение и авторский надзор.

В соответствии с решением госкорпорации «Росатом» на базе Атомэнергопроекта создана управляющая компания. В контур управления АО «Атомэнергопроект» также входят: ОАО «НИКИМТ-Атомстрой», ОАО «ВНИПИЭТ», ОАО «Энергоспецмонтаж», ОАО «НПК «Дедал», ОАО «СПб НИИИ «ЭИЗ», ОАО ССМУ «Ленатомэнергострой», ОАО Сибирский «Оргстройпроект».

На эффективность работы и устойчивость предприятия, безусловно, влияет его трудовые ресурсы. Уровень образования, мотивация и стимулирование труда, профессиональная подготовка играют решающую роль в успехе дела.

Управление персоналом самая ответственная часть менеджмента. Здесь играет большую роль искусство ладить с людьми, уметь правильно мотивировать работников, что требует индивидуального подхода. Руководители должны иметь лидерские способности, уметь брать на себя ответственность и, безусловно, разбираться в людях, чтобы максимально использовать их потенциал и разрешать конфликтные ситуации.

Под персоналом можно понять всех сотрудников, которые входят в списочный состав предприятия. Общая

численность сотрудников ОАО «Атомэнергопроект» с учетом филиалов составляет 4187 человек.

Рабочие — это сотрудники, которые непосредственно заняты в процессе производства.

Руководители — сотрудники, наделенные определенными полномочиями, принимающие управленческие решения и организующие их выполнения. Чем больше они имеют власти, тем большая ответственность возлагается на них.

Специалисты — сотрудники, занятые инженерными, техническими, бухгалтерскими, экономическими, юридическими и другими подобными видами деятельности.

Служащие — это сотрудники, занимающиеся подготовкой и оформлением документации, учетом и контролем, делопроизводством и хозяйственным обслуживанием.

Самая многочисленная категория Общества — это специалисты и служащие, они составляют 57% от общего числа сотрудников.

Мы можем отметить положительную тенденцию роста числа сотрудников, в связи с развитием компании и наращивании производственных сил. За четыре года численность работников в блоке сооружения объектов возросла в два раза. Численность сотрудников, занятых в проектно-изыскательской деятельности возросла на 10%. Численность персонала обеспечивающих функций также выросла в связи с ростом объемов.

Большая доля сотрудников (69%) Общества имеет высшее профессиональное образование.

В качестве еще одного показателя привлекательности для работников можно отметить низкую текучесть кадров 10,8%.

Общество успешно справляется с задачей снижения общего возраста сотрудников. На данный момент значительную часть сотрудников составляют молодые специалисты до 35 лет, их доля составляет около 42% от общего числа сотрудников.

Органами управления Общества являются:

- Общее собрание акционеров (единственный акционер)
- Совет директоров
- Генеральный директор (единоличный исполнительный орган)

В основе корпоративной структуры заложен принцип вертикального управления:

1. Акционер — высший орган управления.
2. Совет директоров — орган управления, осуществляющий общее руководство деятельностью.
3. Генеральный директор (единоличный исполнительный орган) — орган управления, осуществляющий руководство текущей деятельностью.

10 октября 2014 года госкорпорация «Росатом» приняла решение о передаче с 17.10.2014 полномочий единоличного исполнительного органа ОАО «Атомэнергопроект» управляющей организации — Объединенной компании АО «НИАЭП», при этом за компанией остался её юридический статус.

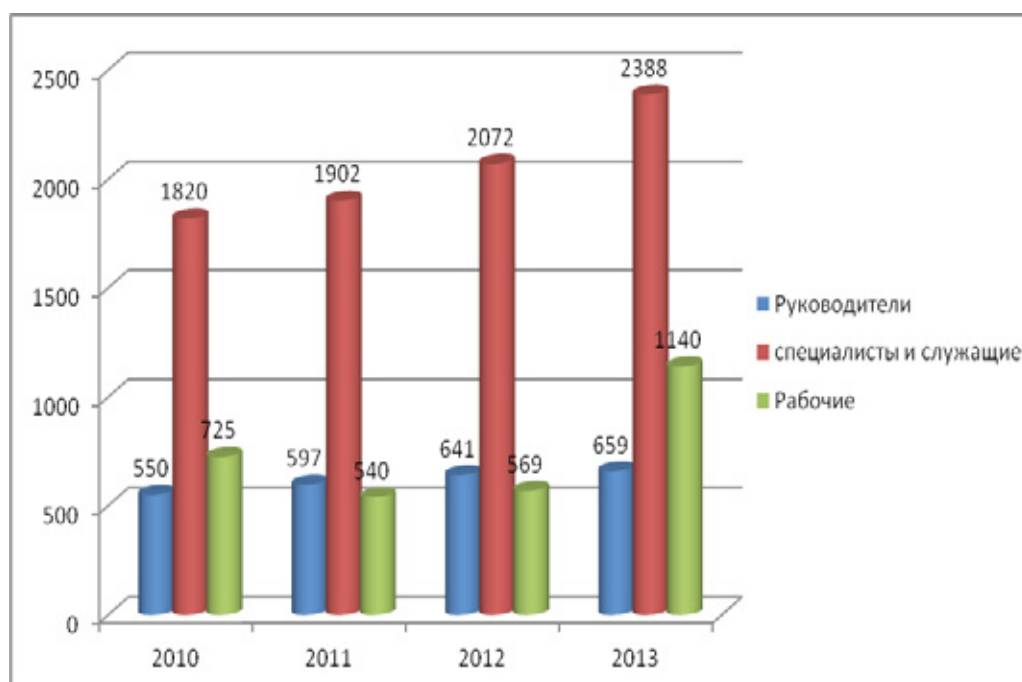


Рис. 1. Численность работников Общества по категориям, чел.

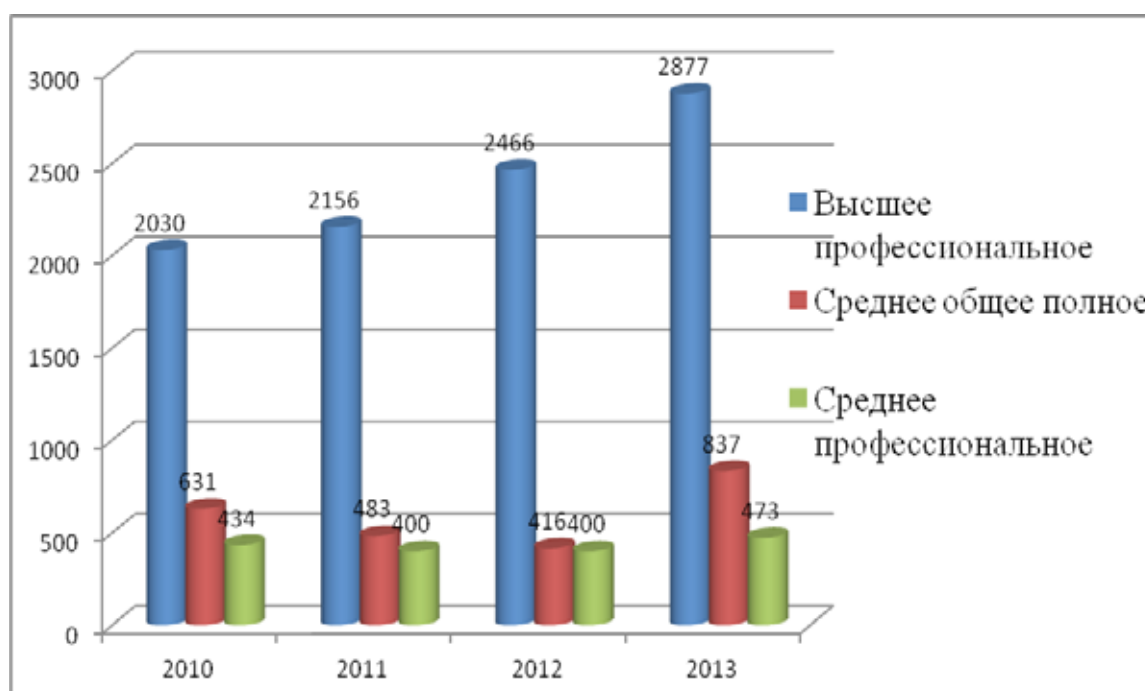


Рис. 2. Численность работников по уровню образования, чел.

Литература:

1. Воробьева, И. П., Громова А. С., Рыжкова М. В., Селевич О. С., Экономика предприятия — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2013.
2. Экономика организаций (предприятий)/под ред. И. В. Сергеева/Сергеев И. В., Веретенникова И. И — М.: Проспект, 2005.
3. Яркина, Т. В. Основы экономики предприятия. Учебное пособие. [Электронный ресурс]// Сайт Административно-управленческий портал — Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m64/>

Анализ финансовой деятельности ОАО «Атомэнергопроект»

Бадмацыренова Вероника Альбертовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

ОАО «Атомэнергопроект» использует в своей деятельности капиталы, часть из которых находится в совместном пользовании с обществом, часть принадлежит самой Компании. Компания использует капиталы в виде потребляемых ресурсов, получая на выходе измененные капиталы.

Компания создает и использует добавочный производственный капитал в процессе проектирования и сооружения АЭС. АО «Атомэнергопроект» в результате своей деятельности использует и природный капитал, и финансовый капитал.

Результатом использования капиталов является сама деятельность Компании, производимые ей продукты и оказываемые услуги, а также достигнутые результаты ее деятельности: финансовые и нефинансовые, включая влияние (экономическое, социальное и экологическое) на общество и заинтересованные стороны. Уставной капитал Общества составляет 1547504159 рублей.

Выручка АО «Атомэнергопроект» по итогам 2014 года составила 60,3 млрд руб. по российским стандартам бухучёта (РСБУ), что в полтора раза больше, чем годом ранее и вдвое больше, чем в 2012 году. По итогам 2013 года выручка компании составила 38,5 млрд руб., по итогам 2012 года — 29,8 млрд руб.

На рост выручки в 2014 году повлияло увеличение объемов строительно-монтажных работ на Нововоронежской АЭС-2 и Ленинградской АЭС-2 (на 21,5% и 213,5% соответственно), а также двукратное увеличение объемов поставки оборудования на нововоронежскую площадку.

Чистая прибыль компании в 2014 году выросла вдвое — до 580,5 млн руб. против 280,6 годом ранее.

Производительность труда по итогам прошлого года также увеличилась в 1,5 раза — до 14,81 млн руб. на человека.

Выручка ОАО «Атомэнергопроект» за 2013 год составила 38519438 тыс. руб., что на 29,3% больше выручки 2012 года, этому поспособствовали следующие факторы:

увеличение на 12% по сравнению с 2012 годом выручки по сооружению Нововоронежской АЭС-2 в преддверии физического и энергетического пусков 1 энергоблока. Контрольный показатель эффективности в картах КПЭ топ-менеджмента Общества по выполнению долгосрочного инвестиционного плана ОАО «Концерн Росэнергоатом» за 2013 года по Нововоронежской АЭС-2 был перевыполнен на 7,3%, достигнув фактического значения 107,3%;

— включение в портфель операционных проектов Общества нового объекта — Ленинградской АЭС-2;

— увеличение выручки по выполнению проектно-изыскательских работ, в том числе по новым проектам Общества: АЭС «Аккую», АЭС «Руппур», Курская АЭС-2 и Смоленская АЭС-2.

Общество значительно увеличило выручку, выполняемую собственными силами, рост к 2012 году составил почти 18%, это достигнуто за счет:

— увеличения выручки СМР выполненной Нововоронежским строительно-монтажным филиалом,

— увеличением выручки по геноуслугам за счет перевыполнения объема СМР по Нововоронежской АЭС-2;

— получения выручки по геноуслугам по новому для Общества проекту — Ленинградская АЭС-2;

— увеличением выручки по проектно-изыскательским работам, в том числе по новым проектам Общества, о которых говорилось выше.

Валовая прибыль «Атомэнергопроект» в 2013 году составила 3001600 тыс. руб. что на 18,2% превышает валовую прибыль 2012 года.

Таблица 1. Основные показатели деятельности Общества, млн. руб.

Показатель	2011	2012	Изм., %	2013	Изм., %
Выручка (общая), в том числе	28382,03	29790,02	4,96%	38519,44	29,30%
Производительность труда, млн. руб./чел.	9,26	9,67	4,45%	10,19	5,39%
Выручка собственными силами	6695,77	6858,40	2,43%	8068,69	17,65%
Рентабельность продаж	4,91%	4,52%	-8,05%	2,98%	-34,09%
EBITDA	1266,80	1445,40	14,10%	65,53	-95,47%
Чистая прибыль	923,81	1944,21	110,46%	280,62	-85,57%
Доля дивидендов в чистой прибыли	91,67%	85,98%	-6,20%		
Рентабельность по чистой прибыли	3,25%	6,53%	100,51%	0,73%	-88,84%
Стоимость чистых активов	3360,40	4457,77	32,66%	3564,65	-20,04%

Одним из фактором, повлиявшим на снижение основных показателей рентабельности (продаж, чистая прибыль, EBITDA), в 2013 стал недобросовестный дебитор, что подтверждается вступлением в законную силу в конце февраля 2014 года решение Арбитражного суда города Москвы о взыскании просроченной задолженности. Под просроченную задолженность в соответствии с учетной политикой Общества был сформирован в 2013 году был сформирован резерв по сомнительным долгам, который отрицательно повлиял на показатели рентабельности. Также на снижении рентабельности по чистой прибыли повлияло снижение процентов к получению от размещения временно свободных денежных средств, из-за сокращения финансовых вложений и направления денежных средств в производственный цикл.

Уменьшение стоимости чистых активов связано со снижением стоимости капитала и резервов в структуре баланса. Пояснения приведены в разделе «Динамика валюты баланса и его структура». Уменьшение в 2013 году статьи баланса «Капитал и резервы» на 893,25 млн. руб. можно связать со следующими факторами:

Распределение чистой прибыли 2012 года на дивиденды на сумму 1671,67 млн. руб.;

Получение в 2013 году чистой прибыли на сумму 280,62 млн. руб.;

Увеличение уставного капитала и появление добавочного капитала в связи с дополнительной эмиссией ценных бумаг в целях приобретения акций дочерних компаний — 3564,52 млн. руб.

Уменьшение статьи баланса «Капитал и резервы» является основным фактором уменьшения показателя чистых активов.

Внеоборотные активы за 2013 год снизились на 723,52 млн. руб. Основной причиной данного снижения является снижение НДС с долгосрочных авансов полученных.

Рост величины оборотных активов в 2013 году составил 3787,60 млн. руб., что связано с ростом следующих основных статей:

Рост дебиторской задолженности на 8698,44 млн. руб., связанный с авансированием субподрядчиков по ЛАЭС-2;

Активы ОАО «Атомэнергопроект» за 2013 год на увеличились на сумму 3064,09 млн. руб.

Рост запасов на 4897,52 млн. руб., связанный с корректировкой программы приобретения оборудования в части переходящих запасов на конец 2013 года для обеспечения графика монтажных работ, необходимых для пусковых мероприятий 1 блока НВО АЭС-2 в декабре 2014 г.; Рост прочих оборотных активов на 1582,11 млн. руб., связанный с ростом авансов выданных; Снижение денежных средств и финансовых вложений на 11465,30 млн. руб.

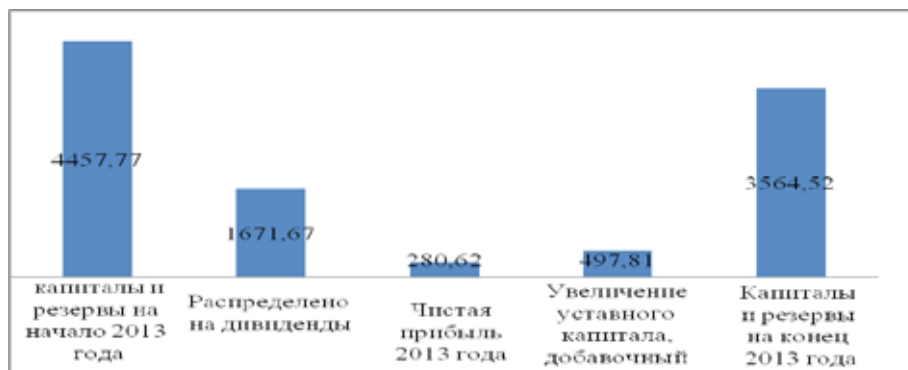


Рис. 1. Изменение статьи баланса «Капиталы и резервы»

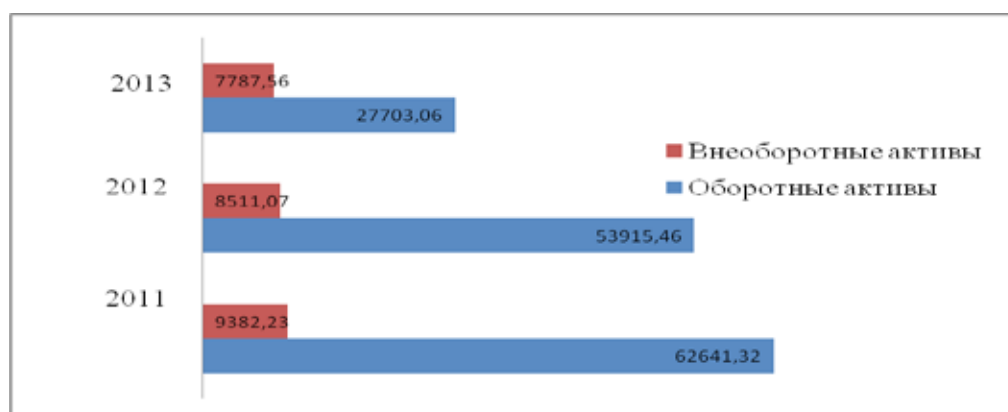


Рис. 2. Структура актива баланса

Литература:

1. Аргоков, А. П. Экономика и управление на предприятии: Учебник. — М.: 2013. — 400 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие/Г. В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2002. — 704 с. — (Экономическое образование).
3. Сергеев, А. А. Экономические основы бизнес — планирования, — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999 г.

Анализ показателей ликвидности и рентабельности ОАО «Атомэнергoproект»

Бадмацыренова Вероника Альбертовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Коэффициенты рентабельности характеризуют эффективность работы в целом по Обществу, так как определяют уровень доходности бизнеса и эффективность использования ресурсов.

В 2013 году наблюдается ухудшение всех основных показателей рентабельности, что связано с ухудшением показателя собственного капитала и чистой прибыли.

Коэффициенты оборачиваемости отражают эффективность использования ресурсов. В 2013 году наблюдается улучшение показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств Общества её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

По итогам 2013 года показатели ликвидности соответствуют нормативным значениям, но наблюдается тенденция к их снижению.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств (основную часть которых составляет кредиторская задолженность по авансам полученным) Общество может погасить в бли-

Таблица 1. Коэффициенты рентабельности

Показатель	2012	2013
Рентабельность собственного капитала	49,74%	7,00%
Рентабельность активов	3,04%	0,42%
Рентабельность по чистой прибыли	6,53%	0,73%
Рентабельность по EBITDA	4,85%	0,17%
Рентабельность продукции	4,52%	2,98%
Чистая прибыль, млн. руб.	1944,21	280,62
Собственный капитал, млн. руб.	4457,77	3564,65

Таблица 2. Коэффициенты оборачиваемости

Показатель	2012	2013
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в оборотах	1,06	1,29
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в оборотах	1,91	2,08

Таблица 3. Коэффициенты ликвидности

Показатель	2011	2012	2013	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,45	1,70	0,44	0,2–0,5
Коэффициент текущей ликвидности	3,06	3,99	2,26	не менее 1,5
Коэффициент срочной ликвидности	1,73	2,03	0,74	0,7–0,8
Коэффициент покрытия	3,27	4,04	2,27	2–2,5>2,0

жайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства.

Коэффициент срочной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных долговых обязательств может быть погашена в ближайшее время за счет денежных средств, их эквивалентов, краткосрочной дебиторской задолженности и товаров отгруженных.

Коэффициент покрытия отражает прогноз платежеспособности на относительно отдаленную перспективу. Ресурсы Общества превышают текущую задолженность более чем в два раза, что отвечает нормативным требованиям.

Снижение показателей ликвидности связано со следующими основными факторами:

— Полученные в конце 2012 года денежные средства не успели быть задействованы в производственной деятельности размещались на депозитных счетах. В 2013 году денежные средства направляются в производственный цикл.

— Получение авансов по новому объекту (ЛАЭС-2) увеличило кредиторскую задолженность.

По итогам 2013 года показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений, что показывает нормальную ликвидность баланса.

Общая картина экономической результативности ОАО «Атомэнергопроект» и ее динамика в 2010–2012 гг. отражены в таблице создания экономической стоимости и ее распределения между поставщиками и подрядчиками (в рамках операционных затрат), поставщикам капитала (дивиденды), персоналом Общества (оплата труда и социальные отчисления), государством (в виде налогов).

Отрицательное значение ЕС1 объясняется следующими основными факторами:

— выплатой дивидендов собственнику за 2012 год и учетом движения этих денежных средств в 2013 году;

— выявление недобросовестного дебитора, под задолженность которого был сформирован резерв по сомнительным долгам, сокративший финансовый результат деятельности Общества в 2013 году;

— уменьшение процентов к получению от размещения временно свободных денежных средств, из-за сокращения финансовых вложений и направления денежных средств в производственный цикл.

ОАО «Атомэнергопроект» уделяет большое внимание повышению эффективности своей деятельности. Ключевыми направлениями повышения операционной эффективности являются:

— оптимизация организационной модели управления;

— внедрение современной системы управления проектами, включая управление стоимостью, сроками, изменениями, рисками, ресурсами, содержанием, коммуникациями, договорами, качеством, закупками и переход к проектному управлению;

— нормирование работ, т.е. определение реальных трудозатрат производственных операций;

— совершенствование системы стимулирования и мотивации труда для создания заинтересованности во внедрении передовых методов управления, проектирования, повышения производительности труда и роста бизнеса;

— передача на аутсорсинг функционала, не влияющего на процессы коммерческой деятельности;

— создание единой информационной системы Общества;

— развитие функции маркетинга и сбыта для выявления клиентских потребностей и обеспечения получения внеотраслевых заказов, а также структурирование производственных подразделений по продуктам, услугам и компетенциям, востребованным внеотраслевыми клиентами, и соответствующая корректировка системы планирования и материального стимулирования;

Таблица 4

Показатель	2011	2012	2013
Созданная экономическая стоимость	29349,95	31883,38	39968,66
Доходы (выручка от продаж, а также доходы от финансовых инвестиций и продажи активов)	29349,95	31883,38	39968,66
Распределенная экономическая стоимость	29061,96	30554,00	40993,16
Операционные затраты	24137,79	24923,73	33620,95
Заработная плата и другие выплаты и льготы сотрудникам	3045,82	3420,27	4537,42
Выплаты поставщикам капитала	709,85	846,84	1671,67
Валовые налоговые платежи	1127,39	1329,77	1155,86
Инвестиции в сообщества	41,11	33,39	7,26
Нераспределенная экономическая стоимость	287,99	1329,38	-1024,50

- использование инструментов ПСР для:
- развития персонала и создания культуры, направленной на непрерывное совершенствование производственных и бизнес-процессов Компании, создания единого системного подхода к повышению эффективности;
 - создания стандартизированной среды управления изменениями, включающей:

- 1) глобальное (100%) вовлечение персонала в борьбу за эффективность процессов на каждом рабочем месте;
- 2) процедуры, методики управления изменениями, включая качественные подходы (анализ действующих процессов, инициирование изменений) и количественные, в том числе статистические методы контроля качества, поиска решений и контроля изменений.

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие/Г.В. Савицкая. — 7-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2002. — 704 с. — (Экономическое образование).
2. Баскакова, О.В., Сейко Л.Ф., Экономика предприятия (организации): Учебник — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 372 с.
3. Кондратьева, М.Н. Экономика предприятия: учебное пособие/М.Н. Кондратьева Е.В. Баландина. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 174 с.
4. Экономика организаций (предприятий)/под ред. И.В. Сергеева/Сергеев И.В., Веретенникова И. И — М.: Проспект, 2005.
5. Яркина, Т.В. Основы экономики предприятия. Учебное пособие. [Электронный ресурс]// Сайт Административно-управленческий портал — Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m64/>

Роль и значение рекламы в условиях рыночной экономики.

Функции рекламы для общества

Борецкий Евгений Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рекламу смело можно рассматривать как отдельную отрасль, которая имеет свои источники возникновения, своё дальнейшее развитие и тем самым дающая работу многим людям. С точки зрения экономики именно благодаря этой «отрасли» идёт рост общественного производства, его эффективности за счёт поддержания конкуренции трудовом рынке, расширения рынков сбыта и ускорению оборачиваемости средств, а значит растёт объем капиталовложений и, следовательно, число рабочих мест. Рассмотрим это поподробнее, через функции рекламы.

Существуют четыре, так называемые, универсальные функции, которые выполняет любая реклама:

1. Экономическая функция. Она заключается в стимулировании рыночных отношений спроса и предложения, которое производится через предоставление потребителям аудиториям информационных моделей вынесенных на рынок предложений, содействует регулированию спроса и предложения, помогая достичь гармонии продавцов и покупателей. Некоторые, наиболее важные аспекты экономического влияния рекламы на субъекты рынка:

— Реклама формирует спрос и стимулирует сбыт, и тем самым способствует росту оборота товаров и услуг, а, следовательно, и производства. Высокий жизненный уро-

вень развитых экономик базируется на системе массового производства, которая, в свою очередь, полностью зависит от системы массового сбыта. Рекламе отведена одна из ключевых ролей в обеспечении массового сбыта. Таким образом, реклама способствует экономическому развитию общества.

— Реклама положительно воздействует на разработку и производство новых видов товаров и услуг, предоставляя эффективные способы информирования потребителей об их появлении. Это воздействие, в целом, способствует привлечению инвестиций, различным нововведениям во всех сферах производства и потребления, повышению качества товаров и услуг, расширению возможностей потребительского выбора. В отдельных случаях значительные расходы, связанные с разработкой новых продуктов, благодаря рекламе частично возмещаются, так как реклама информирует потребителей о появлении новых товаров и тем самым создает условия для их приобретения.

— Реклама обеспечивает потребителей информацией о товаре или услуге, и тем самым помогает им принять лучшее решение о покупке. В свою очередь, производители, при выводе новых товаров или услуг на рынок, используя возможности рекламы, обеспечивают себя эффективными средствами общения с потребителями.

— Рекламе отведена одна из ключевых ролей в процессе создания и развития торговых марок.

— Реклама оказывает определенное воздействие на уровень рыночной конкуренции. В некоторых секторах рынка массовых товаров или услуг интенсивные инвестиции в рекламу приводят к обеспечению основы для приверженности покупателей ограниченному числу торговых марок и поэтому представляют серьезный барьер для конкурентов.

— Реклама развивает тенденции к расширению производства товаров, и тем самым содействует обеспечению занятости в производственном секторе экономики.

— Реклама является одним из главных источников финансирования всех видов средств массовой информации. В некоторых концепциях медиа экономики средства массовой информации рассматриваются как инструмент создания аудиторий, реализуемых затем рекламодателям путем предоставления доступа к этим аудиториям.

2. Социальная функция заключается в формировании и закреплении в сознании людей определенных потребительских моделей, ценностей и норм данного общества. Несмотря на то, что сфера рекламы является достаточно узкой, она оказывает определенное влияние на характер общественных отношений. Реклама стала настолько очевидным явлением в общественной жизни, что фактически трансформировалась в особый социальный институт и получила отдельное комплексное регулирование в рамках гражданского права.

Рекламная информация, обращенная к потребителям, помимо собственно рекламирования тех или иных товаров и услуг, воздействует на массовое общественное сознание и общественные отношения в целом. Ниже перечислены некоторые, наиболее важные аспекты социального влияния рекламы на общество.

— Реклама способствует формированию определенных стандартов мышления и социального поведения различных общественных групп, а также поддерживает и закрепляет уже существующие традиции и устоявшиеся привычки потребителей.

— Реклама транслирует различным общественным группам предоставляемые обществом человеку материальные, социальные, культурные возможности. Она формирует желание использовать эти возможности, а также заставляет его действовать в направлении удовлетворения этого желания и реализовать предлагаемые возможности изменения своей жизни. Как правило, эти действия соответствуют интересам общества в целом. Таким образом, реклама стимулирует потребительское поведение людей, побуждая их к повышению уровня своего благосостояния, и тем самым способствует лучшему качеству жизни. Это способствует формированию «среднего класса», который в любом обществе выступает основой его стабильности. Однако в отдельных случаях данная функция рекламы может играть деструктивную роль, формируя социальные конфликты. Это происходит, например, в тех случаях, когда реклама распространяет на общество идеальные модели по-

требления в неблагоприятных социально-экономических условиях, не дающих оснований большинству членов этого общества сформировать мнение о доступности этих моделей.

— Реклама воздействует на формирование ценностей и образ жизни человека. Реклама становится неотъемлемой частью социально-культурного слоя общества, внося в него свой определенный вклад, однако при этом она не служит формирующим началом общественных ценностей, в отличие от искусства, литературы и религии.

— Реклама способствует осознанному потребительскому поведению, так как помогает сравнивать особенности предложений, предоставляя потребителю возможность принимать решение о покупке уже будучи информированным.

— Реклама косвенным образом способствует повышению культуры потребления, так как сравнивая различные товары и услуги, потребитель в любом случае стремится получить действительно лучшее.

— Реклама способствует распространению знаний из различных сфер человеческой деятельности, прививает потребителям определенные практические навыки.

— Реклама внедряет в сознание людей новые знания и представления о новых способах совершенствования своей жизни. Реклама в отдельных случаях предлагает потребителям новые модели потребления и новую социальную культуру, особенно в процессе внедрения новых продуктов и технологий. Тем самым она ускоряет внедрение технических и нетехнических нововведений в различные сферы социальной практики.

— Реклама косвенным образом оказывает значительное влияние на общественное развитие, так как способствует развитию социальных отношений в сфере потребления, которая является системообразующей социальной практикой в обществе потребления.

3. Маркетинговая функция заключается в формировании спроса на товары или услуги, а так же стимулировании их сбыта.

Маркетинг принято определять как деятельность, направленную на достижение гармонии продавцов и покупателей на рынке, которая устанавливается посредством взаимовыгодных отношений обмена. Он имеет место тогда, когда люди для удовлетворения своих потребностей используют обмен — акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен. Обмен — основное понятие маркетинга. Основной единицей измерения в системе маркетинга является сделка, которая представляет собой коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами — производителем товаров или услуг и их потребителем. Аудитория потребителей, на которых производитель товаров или услуг направляет свои маркетинговые усилия, образует целевой рынок. Маркетинговая коммуникация, в свою очередь, подразделяется на четыре коммуникационных инструмента: рекламу, стимулирование сбыта, связи с общественностью и персональные продажи. Таким образом, реклама является ключевым элементом продвижения товаров или услуг

на рынок. Без рекламы маркетинговые усилия в стремлении вызвать желаемую ответную реакцию со стороны целевого рынка не будут иметь логического завершения и желаемой эффективности.

Ниже перечислены некоторые, наиболее важные моменты рекламы в системе маркетинга.

— Идентификация продукта, его производителя или продавца.

— Продвижение товаров или услуг.

— Продвижение торговых марок.

— Информирование потребителей.

— Формирование спроса.

— Стимулирование сбыта.

— Регулирование сбыта.

4. Коммуникационная функция заключается в информировании потребителей о товарах и услугах. Реклама

не только информирует о товарах или услугах, но и одновременно трансформирует информацию в определенный образ, который становится в сознании потребителя связанным с фактическими сведениями о качествах рекламируемого объекта, тем самым предоставляя потребителям информационные модели рекламируемых объектов, и связывая рекламодателей и потребительскую аудиторию на рынке.

Сущность рекламной коммуникации заключается в том, что человек или организация, которых мы называем рекламодателем, передает свое сообщение аудитории, то есть потребителям, с помощью средств массовой информации. Рекламодатель обычно обозначается как отправитель, а его аудитория — как получатель сообщения. Связь между отправителем и получателем осуществляется с помощью процесса коммуникации.

Литература:

1. Маркетинг для всех/Д.И. Баркан. — Л., Человек, 2005. — 541 с.
2. Организация и эффективность торговой рекламы/Л.В. Володеева. — Л., ЛИСТ, 2005. — 369 с.
3. Основы маркетинга/Ф. Котлер. — СПб., 2009. — 1537 с.
4. Самоучитель по рекламе/Старобинский Э.Е., М.: «Интел-Синтез», 2006/350 с.; с. 238.

Повышение эффективности процесса продаж магазина Эльдorado с помощью инструментов системы бережливого производства

Борецкий Евгений Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Представлено исследование эффективности продаж магазина Эльдorado с учетом временных показателей процесса совершения отдельной покупки. Анализ эффективности основан на методике бережливого производства. Были определены основные потери и их виды, снижающие эффективность. Предложены пути решения, позволяющие снизить среднюю продолжительность процесса совершения покупки и тем самым повысить уровень удовлетворенности отдельного покупателя.

Ключевые слова: бережливое производство, картирование, эффективность продаж, торговая сеть Эльдorado.

В современных условиях, когда экономическая ситуация в мире крайне нестабильна, актуальным становится вопрос о максимальном сокращении производственных потерь. Это необходимо для того, чтобы снизить затраты на различные процессы производственного цикла, путем снижения времени совершения отдельных операций, а также в результате минимизации некоторых видов потерь.

Такое сокращение числа операций и времени, затраченного на каждую операцию отдельно, является необходимостью для любой организации, которая хочет максимально снизить материальные и финансовые потери. Многие операции не придают сами по себе ценность для продукта, ко-

торую он приобретает только в те моменты времени, когда происходит его непосредственная обработка, сборка, наладка и т.д. Те этапы, которые не приносят дополнительной ценности, являются потерями.

Исторически были выделены следующие виды потерь: связанные с ненужной транспортировкой; переизбытком запасов сырья и материалов; дополнительным временем на ожидание обработки; наличия лишних этапов в производственном процессе; лишних перемещений во время работы; выпуска брака [1]. Отдельно выносят потери, связанные с нереализованным творческим потенциалом работников, которые имеют собственные идеи по улучшению производственного процесса, но не могут их осу-

ществить ввиду того, что вышестоящие работники игнорируют их предложения.

Система инструментов, мер и принципов, позволяющих снизить имеющиеся потери, получила название бережливое производство. Согласно этой системе, продукт становится ценным для покупателя только тогда, когда он полностью пригоден для его дальнейшего пользования. Существующие на том или ином производстве этапы создания продукта всегда подразделяются на три категории:

— процессы, создающие ценность для конечного потребителя;

— этапы, которые сами по себе не создают ценность, но не могут быть удалены из общего технологического процесса;

— операции, которые не создают дополнительной ценности. Как правило, эти операции должны быть немедленно устранены.

У бережливого производства, как и у любой другой системы управления, существуют свои базовые методы — инструменты, с помощью которых происходит осуществление эффективности производственного процесса, путем сокращения времени на изготовления продукции с момента заказа ее покупателем до полного изготовления и вручения заказчику [2]. К таким инструментам относится процесс создания карты потока ценности — наглядное представление существующих этапов и операций, а также потоков материальных средств и информации.

Различают карты текущего и будущего состояний, каждая из них показывает существующие на том или ином этапе любые виды потерь. Как правило, карты текущего состояния описывают следующие процессы: время отдельного процесса, размер каждой партии, время наладку оборудования, существующие простои оборудования или производимого продукта, вероятную долю брака. Карты будущего состояния показывают варианты развития и совершенствования отдельных процессов и общих подходов к производству.

В качестве объекта, для которого будет предложен план повышения эффективности, выбран один из магазинов торговой сети «Эльдорадо», расположенный в городе Томск [3].

В течение двух лет в данном магазине было совершено несколько закупок, в ходе которых были приобретены отдельные виды товаров и услуг, в частности: музыкальный плеер, электрический утюг, аудио мониторы, мультиварка и триммер, а также дополнительная гарантия к этим товарам.

В ходе совершения покупок оценивались следующие критерии: наличие товаров в магазине; легкость нахождения интересующего товара; полнота и достоверность информации о товаре, представленные представителями магазина; время ожидания продавца-консультанта, а также полное время совершения покупки от момента прибытия в магазин, до получения товара.

С точки зрения покупателя, товар приобретает ценность только когда он может полностью им распорядиться, по-

этому можно говорить о том, что чем длительнее процесс совершения покупки, и чем больше этапов в этом процессе, тем вероятнее, что покупатель останется не удовлетворен качеством обслуживания или вообще откажется от приобретения товара. Поэтому в интересах магазина снизить общее время совершения покупки путем упрощения некоторых этапов или их полной ликвидации.

Согласно проведенным анализам, весь процесс покупки можно представить как ряд последовательных этапов. Вначале покупатель входит в магазин и определяет интересующую его группу товаров, после этого он двигается до того места и начинает искать нужный вид товара, затем читает его характеристики и ждет появления продавца-консультанта. Прибывший продавец-консультант здоровается и интересуется, чем он может помочь. Покупатель задает интересующие вопросы и ждет ответа. Однако консультирующее лицо не всегда может ответить на заданный вопрос, поэтому ему необходимо достать из коробки инструкцию и найти в ней необходимую информацию, прежде чем ответить. В случае, если у покупателя больше нет вопросов и он готов приобрести товар, то он вместе с продавцом идет к компьютеру, где происходит оформление товара. Во время этого процесса продавцу-консультанту необходимо узнать полное имя покупателя, его дату рождения и адрес проживания, а также предложить дополнительную гарантию. Заполнив договор, продавец-консультант отдает его покупателю, который идет оплачивать товар на кассу, а сам относит товар проверяющему. Отстояв в очереди, покупатель расплачивается за товар и показывает проверяющему чек, который сравнивает товар с документами и отдает покупателю, в случае если не произошло никакой ошибки. Только после этого товар становится ценным для покупателя и он получает от этого удовлетворение.

Все закупки товаров проводились во второй половине дня, время каждого этапа было взято наибольшее. В этом случае, с учетом всех вышеперечисленных этапов, наибольшее полное время совершения одной покупки составляет приблизительно 65 минут.

Воспользовавшись инструментами бережливого производства, была составлена карта текущего состояния, в которой указано 19 этапов совершения покупки, самыми длительными из них оказались: самостоятельное изучение характеристик и сравнение родственных товаров; ожидание продавца-консультанта; время на ожидание того, как продавец-консультант изучает инструкцию; время на оформление товара и ожидание своей очереди на кассе. Как можно заметить, наибольшие потери времени идут на ожидание, которое естественно не приносит дополнительной ценности товару, следовательно, необходимо разработать меры, которые позволили бы максимально сократить или полностью исключить эти этапы.

На основании опыта мировых компаний было предложено ввести следующие изменения, которые позволят сократить процесс совершения покупки. Предложено сократить время ожидания продавца-консультанта, путем создания возле каждой витрины кнопки вызова, которой

смогут воспользоваться покупатели. Возле каждого товара предполагается выкладывать напечатанную инструкцию, которой смогут воспользоваться как сам покупатель, так и продавец-консультант, в случае затруднения во время консультации. Оформление товара также является длительным процессом, поэтому предложено использовать информацию, которая будет считываться с дисконтных карт покупателей. Данные будут автоматически заполняться в образец договора. Поскольку оформление дисконтных карт бесплатно для покупателей, предлагается выдавать их каждому новому покупателю, что позволит заново привлечь ранее совершивших покупку в сети Эльдorado. Стадия проверки соответствия товара и документов будет перенесена на кассу, и производиться параллельно с оплатой, тем самым будет исключен не самый приятный для покупателя этап.

Таким образом, сократив наиболее длительные процессы, получаем, что максимальное время совершения покупки сократилось с 65 до 43 минут, что заметно влияет на степень удовлетворенности покупателя качеством обслуживания. Одновременно с этим будет повышаться эффективность процесса продаж, что сыграет большую роль в период, когда имеется наибольшая загруженность магазина.

Литература:

1. Организация производства на основе японского опыта. Lean production (бережливое производство) [Электронный ресурс]/А.Н. Огарков; науч. рук. П.В. Рабунец // Импульс-2013: труды X Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций, 27–29 ноября 2013 г., г. Томск/Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ); под ред. С.Л. Ереминой и др.. — Томск;: Изд-во ТПУ, 2013. — [С. 252-254].
2. Менеджмент качества. URL: http://www.kpms.ru/General_info/Lean_Production.htm (дата обращения 27.05.2015).
3. Информация о компании Эльдorado. URL: <http://www.eldorado.ru/company/> (дата обращения 29.05.2015).

Производительность труда и трудоемкость предприятий минерально-сырьевого комплекса

Борецкий Евгений Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Производительность труда — один из важных показателей эффективности производства. Он непосредственно отражает величину «отдачи» труда, вложенного в производство продукта.

Однако само понятие «вложенный труд» можно понимать по-разному. Практически применяемый на предприятиях и в официальной статистике показатель производительности труда существенно отличается от теоретического.

При расчете теоретического показателя производительности общественного труда результат общественного

Эффективность системы бережливого производства исторически доказана на примере одного из крупнейших производителей автомобилей — «Тойоты». Особенность данного набора методов заключается в том, что каждый сотрудник предприятия, вне зависимости от занимаемой им должности, участвует в устранении существующих проблем, путем внесения замечаний и предоставления предложений по решению данной проблемы.

В последнее десятилетие проблемы, связанные с эффективностью производственного менеджмента становятся очевидными, ввиду недостатка высококлассных управленцев. Поэтому большинство крупнейших предприятий, в том числе государственные корпорации, такие как Росатом активно внедряют новые управленческие решения в собственное производство. Однако необходимо помнить, что максимальный положительный результат от подобных действий будет только в случае правильного подхода к системе поощрения работников и выработки у них предрасположенности к определению проблем, их четкому формулированию и предложению решений по устранению недостатков. Только в этом случае можно говорить о повышении эффективности производственного процесса предприятия.

производства сопоставляют с полными затратами труда обществом. А они, применительно к каждой партии продукта, складываются из:

- а) затрат живого труда (ЖТ) на данном предприятии;
- б) предшествовавших затрат труда, ранее осуществленных на предприятиях, поставляющих шахте материалы, энергию, оборудование и пр. Эти затраты можно рассматривать и трактовать двумя одинаково допустимыми способами: либо как затраты труда прошлого, ове- щественного, либо как затраты живого труда, но только осуществленного на других предприятиях и раньше по вре-

мени. По отношению же к непосредственно рассматриваемому предприятию они выглядят как затраты труда овеществленного, а не живого.

В реальной практике хозяйственной деятельности предприятий под производительностью труда понимают производительность именно живого труда («выработка»). Эта трактовка отличается от рассмотренной выше тем, что в состав учитываемых затрат включают только живой труд работников непосредственно рассматриваемого предприятия:

$$ПТ = Q/ЖТ.$$

Выпуск продукции (валовой, товарной, реализованной, чистой) Q при этом может быть выражен в самых различных натуральных (тонны, кубометры, метры и т.п.) либо денежных единицах измерения. Затраты живого труда $ЖТ$ могут исчисляться в отработанных человеко-сменах или человеко-часах; в этом случае речь идет о сменной или часовой производительности труда. Столь же часто этот показатель рассчитывают делением месячных объемов добычи предприятия на среднесписочную численность персонала предприятия в данном месяце (среднемесячная производительность труда). Любой из этих показателей можно рассчитать по каждому отдельному работнику предприятия, в среднем по группе работников определенной профессии, по всем работникам участка, цеха, предприятия в целом либо по группе предприятий данного объединения либо отрасли.

Среднемесячная производительность труда рабочего по добыче угля в России составляла в 1999 г. 102,9 т/чел. На угольных шахтах она не превышала в среднем 57,1 т/чел, а на разрезах была в 3,4 раза выше — 192,7 т/чел. Максимальная производительность труда на разрезе «Бородинский» Канско-Ачинского бассейна составила 393,5 т/чел. На предприятиях с разными горно-геологическими условиями уровни производительности труда резко различны: в Донецком бассейне — 28,3, в Кузбассе — 96, в Печорском бассейне — 83,7 т/чел. Резко различалась она и на отдельных шахтах одного бассейна (в Донбассе — от 9,7 до 74,5 т/чел).

Приведем пример расчетов.

В июне текущего года на шахте было добыто 91740 т угля. Списочная численность рабочих по добыче угля колебалась по дням вследствие непрерывно происходящего приема и увольнения работников. По данным ежедневного статистического учета, она составляла: 1 июня — 2523 чел., 2 июня — 2526 чел., 30 июня — 2509 чел. Среднеарифметическая численность рабочих в июне составляла $(2523 + 2526 + \dots + 2509) : 30 = 2516$ чел. Среднемесячная производительность труда рабочего по добыче угля на шахте составила в июне $91740 : 2516 = 36,5$ т/чел.

Общее число выходов рабочих в июне составило, по тем же данным ежедневного учета, 54124 чел.-смены (в среднем по 21,5 выхода работника в течение месяца). Среднесменная производительность труда рабочего шахты составила $91740 : 54124 = 1,69$ т/чел.-смену.

Сменная бригада из 12 рабочих очистного забоя бригадира Л. С. Иванова добыла 23 июня 732 т угля. Средняя производительность труда рабочего бригады за данные сутки составила $732 : 12 = 61$ т/чел.-смену. У бригады проходчиков из 3 чел., прошедших за смену 2,8 м штрека № 123, сменная выработка составила $2,8 : 3 = 0,93$ м/чел.-смену.

Показатель, обратный производительности труда, именуется трудоемкостью. Он выражается формулой

$$ТЕ = 1/ПТ = ЖТ/Q.$$

Трудоемкость является одним из частных показателей ресурсоемкости производства. Она отражает затраты живого труда (выраженные в чел.-сменах) на выпуск предприятием каждой единицы производимой продукции.

Общая трудоемкость работ по добыче угля на шахте в июне составляла $54124 : 91740 = 0,59$ чел.-смен/т. Для большего удобства трудоемкость обычно рассчитывают не на 1 т, а на 1000 т добытой продукции. В этом случае она составляет $54124 : 91,74 = 590$ чел.-смен/1000 т.

Большое значение, придаваемое производительности труда (и соответственно трудоемкости) в горной промышленности, определяется рядом причин. Горно-добывающие предприятия отличаются высоким уровнем трудовых затрат, поэтому проблема снижения трудоемкости особенно актуальна. Большая часть работников этих предприятий трудится в некомфортных и небезопасных подземных условиях, во многих случаях — это физически тяжелый ручной труд. Подземный труд малопrestiжен у молодежи. Сокращать затраты такого труда необходимо.

Важное значение такого показателя, как производительность труда, определяется также и тем, что он прост и понятен в расчетах. Поэтому требование повышения производительности труда ясно для работников, оно ощутимо и четко отражает личный вклад каждого из них в общее дело. Этот показатель легче использовать во всякого рода сопоставлениях и в перспективном анализе — ведь для этого не приходится прибегать к трудновыполнимым расчетам стоимостных показателей — цен, прибыли и пр.

Вместе с тем, производительность труда не может претендовать на роль конечного критерия эффективности производства. Причин несколько.

Во-первых, объем продукции, используемый в числителе вышеприведенной формулы, никак не отражает качества и экологических последствий выпуска этой продукции.

Во-вторых, для экономики предприятия или компании важно снижать затраты не только живого труда, но и материальные, энергетические. Ведь на них был тоже затрачен живой труд на предприятиях, где были произведены эти материалы, энергия и т.д. Нерационально распорядиться продуктами этого «материализованного» труда было бы еще более обидно, чем живым трудом: ведь он поглотил мощностные ресурсы поставщиков, сырьевые и экологические ресурсы и т.д. Снижения трудоемкости горно-добывочных процессов нередко достигают ценой дополнительных затрат на новую технику (проведение научно-исследовательских

и проектно-конструкторских работ, капитальные затраты на ее приобретение, эксплуатационные издержки на потребляемую этой техникой энергию и пр.). Давая снижение одного вида затрат (живого труда), новая техника очень часто сама по себе гораздо более дорога, чем старая. Здесь надо учитывать весь баланс связанных с нею взаимозависимых затрат, в то время как производительность труда оценивает лишь один их компонент — затраты живого труда на одном предприятии.

В-третьих, рассчитываемый на практике показатель производительности труда не учитывает даже всех затрат живого труда на предприятии, а именно труда персонала непромышленной группы. Ведь если бы работники непромышленной группы не вносили свой необходимый вклад в эффективную работу предприятия, их не содержали бы на предприятии. К тому же и само деление на промышленно-производственную и непромышленную группы является довольно условным. Скажем, персонал,

заниматый капитальным ремонтом оборудования, в одних горнодобывающих отраслях считается непромышленным, а в других — промышленно-производственным.

И наконец, в отечественной и, особенно, зарубежной практике широко распространены случаи, когда в ходе осуществляемой организационной перестройки часть служб горного предприятия выводили за рамки «основного производства» данного предприятия (передача внутрикарьерного автотранспорта в ведение районных автоколонн, выделение специальных ремонтных фирм и т. п.). Фактически не переставая принимать активное участие в производственном процессе данного предприятия, работники указанных служб не учитывались при этом в расчетах производительности труда карьера. Аналогичные различия в объемах и формах фирменного обслуживания предприятий создают трудности при сопоставлении уровней производительности труда отечественных и зарубежных горных предприятий.

Литература:

1. Глобальная горнодобывающая промышленность./В.Б. Кондратьев — руководитель Центра промышленных и инвестиционных исследований Института мировой экономики и международных отношений РАН, доктор экономических наук, 11.10.2012 г. [электронный ресурс] Режим доступа perspektivy.info
2. Динамические методы оценки эффективности горного производства./А. С. Астахов — Москва: Недра, 1973.
3. Стратегии сырьевого обеспечения в народнохозяйственном развитии./Отв. Редактор А. А Арбатов. — Москва: Наука, 1998.
4. Экономика и менеджмент горного производства. Книга 1. Основы экономики горного производства./А.А. Семенович, Г.Л. Краснянский — Москва: Изд-во академии горных наук, 2002—368 с.

Глобальная горнодобывающая промышленность

Борецкий Евгений Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Горнодобывающая промышленность представляет собой комплекс отраслей, занимающихся добычей и обогащением полезных ископаемых. Иногда к горнодобывающей промышленности относят также добычу нефти и газа, хотя чаще всего они выделяются в отдельную отрасль. Разработки ведутся как открытым, так и подземным способом.

Горнодобывающая промышленность является одной из первых ведущих отраслей глобальной экономики. По данным британской газеты «Financial Times», эта отрасль занимала 5-е место в мире по уровню капитализации крупнейших компаний (табл. 1).

Однако ни одна страна мира не обладает полным комплектом всех видов минерального сырья. В мире насчитывается 10 основных горнодобывающих стран, которые ведут добычу минералов свыше 30 видов (рис. 1.).

Нередко высокоразвитые страны, обладающие крупными запасами полезных ископаемых, являются лидерами по добыче отдельных видов минеральных ресурсов, но доля добывающих отраслей во всем промышленном производстве в среднем составляет 2% в развитых странах, а в развивающихся — 14%.

В Европе относительно развитую добывающую промышленность имеют лишь Болгария, Голландия, Дания и Норвегия. В Болгарии разрабатываются месторождения железных руд, свинца, цинка и меди. Горнодобывающая промышленность Голландии, Дании и особенно Норвегии связана прежде всего с нефтегазовыми месторождениями.

В пятерку стран с наиболее развитой горнодобывающей промышленностью входят Канада, Южная Африка, Австралия, Россия и Чили. При этом, роль отрасли в экономике этих и ряда других стран благодаря росту цен

Таблица 1. Уровни капитализации ведущих секторов глобальной экономики в 2011 г.

Сектор	Число компаний	Рыночная капитализация, млрд долл.
Банки	75	4435
Нефть и газ	46	3832
Фармацевтика	20	1431
Компьютерная	19	1318
Горнодобывающая	16	1066
Программное обеспечение	12	1035

Рассчитано по FT Global 500, 2011 sector ranks [1].

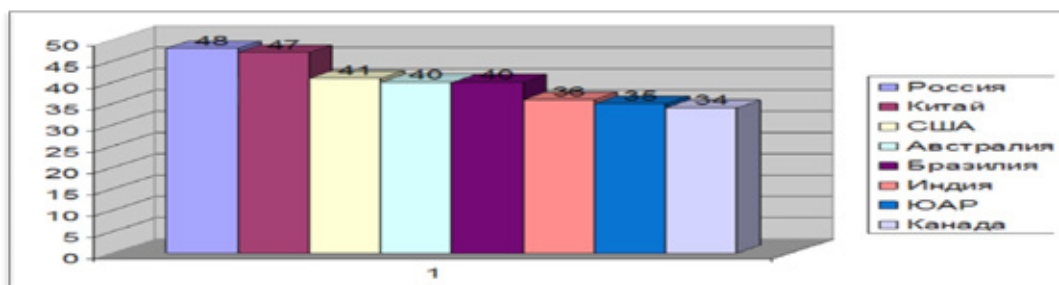


Рис. 1. Распределение основных горнодобывающих стран по количеству видов добываемых минеральных продуктов. Источник: *InfoMine. Mining Intelligence and Technology.*

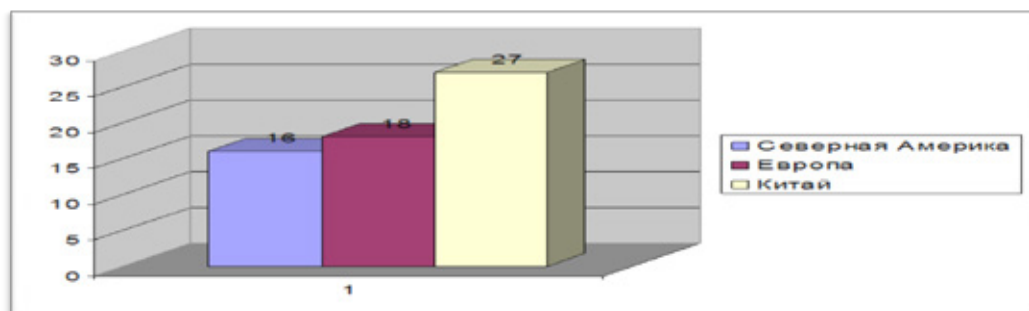


Рис. 2. Основные регионы — потребители продукции горнодобывающей промышленности в 2011 г. (доля в общей выручке, %). Рассчитано по: *Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in the mining industry. PWC 2011*

на сырьевые товары в последние 10–15 лет существенно возросла. Так, удельный вес горнодобывающей промышленности в общих объемах промышленного производства за 1997–2008 гг. вырос (в текущих ценах) в Бразилии с 4 до 14 %, США — с 5 до 13 %, Канаде — с 18 до 31 %, Австралии — с 25 до 44 %, России — с 28 до 53 %, Чили — с 26 до 59 %.

Среди разнообразной продукции горнодобывающей промышленности наибольшую роль играют уголь, медь и железная руда, на которые в 2011 г. в совокупности приходилось 64 % всей выручки мировой добывающей промышленности (в 2010 г. — 60 %) (рис. 3).

Приведенные в табл. 3 данные свидетельствуют о росте объемов добычи по всем видам сырьевых товаров, снижение наблюдалось только в добыче меди и алмазов.

Самый большой рост объемов был отмечен в секторе добычи калия — это кардинальное изменение после со-

кращения объема добычи в 2009 г. Объемы добычи железной руды вернулись на уровень 2008 г. Железорудные компании расширяют производство и уже возобновили работу с полной загрузкой мощностей. В 2011 г. спрос на руду стабильно увеличивался; предприятия ввели в эксплуатацию крупные производственные мощности, что дало 16 %-ный рост объемов добычи.

Добыча меди снизилась под влиянием таких факторов, как разработка месторождений с более низким качеством руды и забастовки в Чили и Перу. Повышение спроса на бокситы способствовало увеличению компанией Rio Tinto объемов добычи на месторождении Вейпа в Австралии.

В целом объем продукции мировой горнодобывающей промышленности в 2011 г. увеличился на 5 %, что выше темпов мирового экономического роста, но ниже темпов роста экономики развивающихся стран, которые и обе-

Таблица 2. Роль горнодобывающей промышленности в экономике ряда стран мира в текущих ценах, %

Страна	Доля в ВВП, 2008 г.	Доля в промышленном производстве, 2008 г.	Доля в промышленном производстве, 2008 г.
Западная Европа в целом	0,2–0,4	Нет св.	Нет св.
Болгария	2,9	11,2	15,4
Голландия	3,6	14,5	18,2
Дания	3,9	7,5	19,7
Норвегия	25,5	58,8	75,5
США	2,1	5,2	13,5
Индия	2,8	12,5	13,9
Бразилия	2,9	4,7	14,3
Китай	5,6	Нет св.	14,6*
Канада	7,1	18,7	30,6
Южная Африка	7,7	24,5	33,7
Австралия	7,8	24,8	44,3
Россия	10,1	27,8	52,8
Чили	23,1	26,3	58,9

*2005 г. Рассчитано по: *Statistical Yearbook. Fifty third issue, October 2009, New York 2009 [1]*.

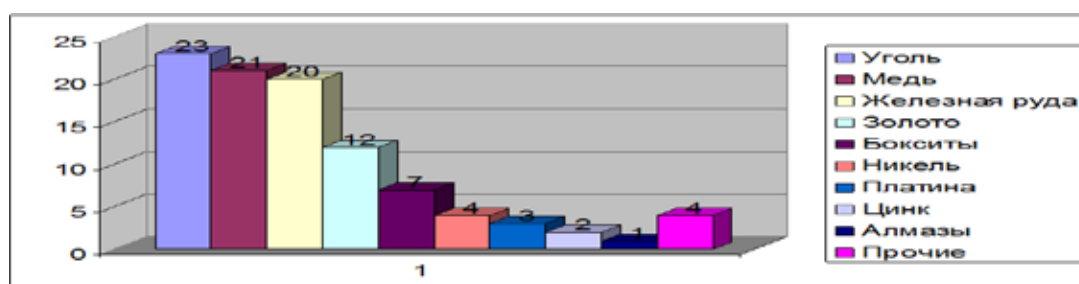


Рис. 3. Доля различных товаров добывающей промышленности мира в общей выручке отрасли, 2011 г., %

Таблица 3. Объем добычи важнейших сырьевых товаров глобальной горнодобывающей промышленности в 2011 г.

Сырьевой товар	Объем добычи в мире	Изменение по сравнению с 2010 г., %
Уголь	1499 млн т	1
Медь	7 млн т	-4
Железная руда	716 млн т	16
Золото	34 млн унций	2
Бокситы	40 млн т	10
Калий	13 млн т	30
Никель	1 млн т	4
Платина	4 млн унций	0
Цинк	3 млн т	0
Алмазы	14 млн карат	-1

Рассчитано по: *Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in the mining industry. PWC 2011 [1]*.

спечивали основной рост спроса на сырьевые товары. Рост производства, прежде всего железной руды, был достигнут за счет расширения мощностей.

В горнодобывающей промышленности наступает новая эра. Спрос по-прежнему поддерживается динамичным ростом развивающихся рынков. Предложение испытывает на себе усиливающееся влияние сдерживающих факторов,

так как проекты по разработке новых месторождений становятся все более сложными и работы ведутся теперь в более отдаленных точках. Разработка месторождений с более низким качеством запасов и нехватка квалифицированных рабочих кадров ведут к росту издержек.

Чтобы удовлетворить спрос, ведущие компании отрасли объявили о намерении реализовать программы

капитальных вложений на сумму 300 млрд долл., из которых 120 млрд планируется освоить в 2012 г. — это в два с лишним раза больше общей суммы капитальных вложений в 2010 г.

Новые инвестиции все чаще направляются в проекты, реализуемые на развивающихся рынках. Средства вкладываются потребителями горнодобывающей продукции и государствами, заинтересованными в обеспечении бесперебойности поставок сырья. За последние четыре года средний показатель общего дохода акционеров (TSR) компаний из числа лидеров отрасли, работающих на развивающихся рынках, более чем в два раза превысил аналогичный показатель по компаниям из традиционных горнодобывающих стран. Как отмечают руководители компаний, они по-прежнему верят в развивающиеся рынки, особенно в продолжающийся рост экономики Китая и способность этой страны обеспечить намеченный в 12-м пятилетнем плане темп роста в 7% и выше.

Пока сектора производства потребительских товаров, зависящие от спроса со стороны экономически развитых стран, с трудом восстанавливали свои позиции, горнодобывающие компании продолжали демонстрировать более высокие показатели по сравнению с рынком в целом. Спрос на ресурсы подкреплялся высокими темпами роста экономики развивающихся стран, включая почти 10%-ный годовой экономический рост в Китае.

В 2010–2011 гг. в горнодобывающей промышленности продолжилось восстановление рыночной капитализации. Многие участники рынка вернули позиции, утраченные во время мирового финансового кризиса, и даже превзошли уровень, достигнутый в конце 2007 г. Рыночная капитализация 40 крупнейших горнодобывающих компаний выросла на 26%. Попасть в их число стало труднее: показатель капитализации, необходимый для включения в список, вырос с 6,5 млрд долл. в 2009 г. до 11,0 млрд долл. в 2010 г [1].

В 2010–2011 гг. наметился резкий отрыв трех крупнейших горнодобывающих компаний (BHP Billiton, Vale и Rio Tinto) от остальных компаний отрасли. Рыночная капитализация компании Rio Tinto, занимающей третье место в списке, в 1,5 раза превышает капитализацию следующей за ней China Shenhua, которая в 2010 г. потяряла 25% своей стоимости. BHP Billiton, возглавляющая список, лидировала с большим отрывом от других. Основными факторами, которые обусловили рост стоимости этих компаний, стали рост цен на сырьевые товары и увеличение объемов добычи [2].

Благодаря высокому спросу 2011 г. стал исключительно позитивным для отрасли. Совокупная выручка 40 крупнейших горнодобывающих компаний увеличилась на 32%, скорректированный показатель рентабельности вырос на 72%, а чистая прибыль — на 156% [2].

В период восстановления рынка горнодобывающие компании стараются продемонстрировать, что они принимали правильные решения в период кризиса и способны воспользоваться возможностями, которые предоставляет

растущий рынок. Показатели общего дохода акционеров (TSR) за четыре года, включая 2010 г., подтверждают, что горнодобывающий бизнес приносит внушительные (хотя и неравномерно получаемые) доходы.

В 2010–2011 гг. несколько участников рынка сумели с большой выгодой для себя воспользоваться волатильностью на рынке сырьевых товаров, особенно меди и серебра, что позволило таким компаниям, как Silver Wheaton, получить за год впечатляющий 160%-ный рост общего дохода акционеров.

Огромный интерес проявлен к инвестициям во «второстепенный» металл, который обычно считают побочным продуктом. Это лишний раз подтверждает, что за последние годы сырьевые рынки стали развиваться еще более динамично.

Для специалистов и экспертов очевидно, что сформированные пять лет назад биржевые индексные фонды (ETFs) привлекли существенный интерес к этому рынку. За период с 2006 по 2011 г. наиболее крупный из этих фондов — iShares Silver Trust увеличил свои запасы серебра с чуть более 600 т до 11 тыс. т.

Повышение цены на серебро произошло во многом из-за спекулятивных операций. Однако следует отметить, что в последнее время появляются все новые направления применения серебра в промышленных масштабах: например, серебро используется в солнечных батареях, производство которых постоянно увеличивается.

Государственные инвестиционные фонды вкладывали средства в сырьевые отрасли и раньше. Несколько крупных фондов, особенно из Объединенных Арабских Эмиратов, Норвегии и Кувейта, были созданы на «нефтяные» деньги и смело их инвестировали. Однако в прошлом инвестиции этих фондов направлялись в основном в нефтяной сектор. Новой же тенденцией стало вложение серьезных средств именно в горнодобывающую промышленность несырьевыми государственными инвестиционными фондами.

Некоторые горнодобывающие компании рассматривали государственные инвестиционные фонды как стабильный источник капитала, предоставляемого на более длительные периоды времени по сравнению с большинством других источников финансирования, а также как стратегических партнеров по ведению бизнеса. Показательными с этой точки зрения являются вложения Китайской инвестиционной корпорации (China Investment Corporation, CIC) в канадскую горнодобывающую компанию Teck Resources и индонезийскую компанию Bumi Resources, которые продают свою продукцию в основном на рынке Китая.

Так как географический охват операционной деятельности горнодобывающих компаний расширяется и разработка месторождений часто ведется в регионах со слабо развитыми демократическими институтами и незрелыми или развивающимися рынками и системами управления, можно считать, что государственные инвестиционные фонды играют ведущую роль в обеспечении стабильных поставок сырья [1].

Таблица 4. Основные показатели динамики мировой горнодобывающей промышленности в 2002–2010 гг.

Показатель	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Выручка, млрд долл.	435	325	49	312	249	222	184	110	93
Чистая прибыль, млрд долл.	110	49	57	80	66	45	28	12	6
Норма чистой прибыли, %	25	15	6	26	27	20	15	11	6

Рассчитано по: Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in mining industry. PWC 2011.

Динамика развития мировой горнодобывающей промышленности за последнее десятилетие впечатляет.

Так, общая выручка компаний отрасли в 2010 г. достигла 435 млрд долл. — самого высокого уровня за все предшествующие годы; при этом рост по сравнению с 2009 г. составил 34 %. Такой результат получен за счет роста цен на сырьевые товары и возобновившегося увеличения объемов добычи. Он свидетельствует о восстановлении горнодобывающей промышленности после мирового финансового кризиса.

Чистая прибыль увеличилась в 2010 г. по сравнению с 2009 г. на 124 %, а по сравнению с 2002 г. — почти в 20 раз, и впервые превысила 100 млрд долл. Однако норма чистой прибыли за 2010 г., составившая 25 %, оказалась немного ниже аналогичного показателя, достигнутого в 2007 г., и рекордной нормы чистой прибыли в 2006 г. (27 %). Тем не менее этот показатель был в 4 раза выше, чем в 2002 г.

На основе этих результатов можно сделать вывод, что в затратной базе отрасли произошли значительные сдвиги. В годы финансового кризиса затраты в горнодобывающей промышленности оставались высокими. На цену основных исходных ресурсов негативное влияние оказывают рост цен на электроэнергию и постоянное увеличение затрат на капитальное строительство. Сохраняется также высокий спрос на трудовые ресурсы. В связи с тем,

что запускаются многие объявленные ранее крупные проекты по расширению мощностей и в ряде регионов наблюдается серьезная нехватка квалифицированной рабочей силы, стоимость привлечения и удержания кадров, скорее всего, будет возрастать.

Анализ деятельности крупнейших горнодобывающих компаний мира свидетельствует о том, что компании верят в успешную реализацию своих проектов. На инвестиции, направленные на реализацию возможностей органического роста, приходится 85 % от суммы чистых денежных инвестиционных потоков.

Пробуждается рынок слияний и поглощений. В то же время, несмотря на увеличение числа сделок, их общая стоимость все еще значительно ниже рекордного уровня 2007 г., потому что заключение сверхкрупных сделок затруднено.

В 2010 г. в некоторых секторах добычи полезных ископаемых срок эксплуатации месторождений увеличился, но, как показывает наш анализ, при пересчете в эквивалентные единицы (за эквивалентную единицу принята цена одной тонны меди) в целом по отрасли остающийся срок эксплуатации месторождений сократился на два года и составил 35 лет. Это свидетельствует о том, что увеличение запасов было не таким существенным, как рост объема производства в течение года (табл. 5) [2].

Таблица 5. Запасы основных полезных ископаемых и их изменение в мире

	Количество компаний	Запасы 2009 г.	Запасы 2010 г.	Изменение, %	Оставшийся срок добычи (лет)
Золото (млн унций)	15	582	619	6	18
Платина (млн унций)	5	211	210	-1	51
Медь (млн т)	19	271	300	11	41
Цинк (млн т)	7	40	40	0	12
Никель (млн т)	5	19	18	-4	21
Железная руда (млн т)	7	14939	15501	4	22
Коксующийся уголь (млн т)	12	11449	11559	1	51
Энергетический уголь (млн т)	12	67822	67380	-1	53
Бокситы (млн т)	3	1177	1106	-6	27
Калий (млн т)	2	746	758	2	57

Рассчитано по: Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in mining industry. PWC 2011.

Литература:

1. Глобальная горнодобывающая промышленность./В.Б. Кондратьев — руководитель Центра промышленных и инвестиционных исследований Института мировой экономики и международных отношений РАН, доктор экономических наук, 11.10.2012 г. (электронный ресурс) perspektivy.info.
2. Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in mining industry. PWC 2011.
3. Outlook: Prospects for Recovery in the global Mining Industry. KPMG, 2010
4. India's mining sector to see robust growth over next five years. Energy Business Review, 29 November 2011.
5. Overview of Mineral Sector. Analysis of Indian Mining Industry. 2011.
6. Outlook: Prospects for Recovery in the global Mining Industry. KPMG, 2010.

Горнодобывающая промышленность в России

Борецкий Евгений Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Исторически Россия — крупнейшая горнодобывающая страна с наиболее значительными ресурсами недр. Даже после сокращения минерально-сырьевой базы в результате развала СССР она занимает ведущие позиции по запасам практически всех основных видов полезных ископаемых. Однако качество подавляющего большинства этих запасов ниже, чем в добывающих странах-конкурентах. Так, занимая первое место в мире по общим запасам железных руд, мы имеем в их составе менее 9% богатых, с содержанием железа порядка 60%. В то время как у Австралии, Бразилии и Китая такие руды составляют до двух третей их активных запасов. По наличию медного сырья Россия стоит на третьем месте в мире, но богатые руды уже в основном выработаны. Занимая, соответственно, первое и третье места по запасам цинковых и свинцовых руд, наша страна в два-три раза уступает по их качеству Австралии и Канаде. Наши самые крупные в мире запасы оловянных руд в два-три раза отстают по качеству от бразильских, индонезийских и малайзийских месторождений. Россия имеет самые большие запасы титановых руд, но для них характерно крайне низкое содержание металла, из-за чего страна является импортером титана. Занимая шестое место по запасам бокситов, мы значительно уступаем по их качеству Австралии, Гвинее и Греции. Содержание металла в российских вольфрамых рудах в два с лишним раза ниже, чем в Китае, а в молибденовых — в три-четыре раза ниже, чем в США. Аналогичное положение и по многим другим полезным ископаемым [3].

На этом фоне выгодно выделяются крупные норильские месторождения полиметаллических руд высокого по современным меркам качества, содержащие в своем составе никель, медь, кобальт, золото, серебро, металлы платиновой группы. На базе норильских месторождений добывается более 20% мирового сырья для производства никеля, более 10% кобальта, более 3% меди, значительная

часть платины, палладия, теллура и других ценных продуктов. Промышленных запасов норильских руд, по имеющимся оценкам, должно хватить еще примерно на три десятка лет.

Следует отметить и уникальные по запасам и качеству якутские и архангельские алмазоносные месторождения. Но и здесь стоит проблема ухудшения структуры промышленных запасов.

В целом положение нашей страны в современном горнодобывающем производстве характеризуется следующими показателями. Россия является абсолютным лидером среди 166 горнодобывающих государств по числу добываемых минеральных продуктов — 48 наименований. При этом подавляющая часть государств добывают не более 10 видов минералов. В целом доля отечественной горнодобывающей промышленности в мировом производстве составляет 9,7%. По этому показателю Россия находится на третьем месте после США и Китая.

Если рассматривать долю нашей страны в общемировой добыче отдельных видов минеральных продуктов (руд черных, цветных, драгоценных металлов, неметаллических ископаемых), то и здесь Россия в основном занимает места не ниже 5-го. Следовательно, можно констатировать достаточно весомое положение российского горнодобывающего производства в современном мире.

У России есть все возможности (в первую очередь сырьевые) для обеспечения высочайшего уровня своей экономики. Но, в отличие от западноевропейских и некоторых других стран (скажем, Японии), характеризующихся высоким потреблением минеральных продуктов и, соответственно, высоким уровнем экономики при фактическом отсутствии собственной минерально-сырьевой базы, наша страна имеет относительно низкие показатели собственного потребления минеральных продуктов. Большая их часть экспортируется в другие страны. Под-

Таблица 1. Роль горнодобывающей промышленности в экспорте России, млн долл.

Виды продукции	2007	2008	2009	2010
Неметаллическое сырье	743	2222	873	980
Металлические руды	1592	2375	1178	2273
Изделия из неметаллов	368	362	275	314
Керамические изделия	212	202	174	244
Драгоценные камни и металлы	6832	7164	5039	8623

Рассчитано по данным Росстата и Таможенной службы РФ [1].

черкнем, что количество минерального сырья, используемого внутри страны, является показателем развития перерабатывающих и высокотехнологичных производств, удовлетворяющих потребности общества и характеризующих его благосостояние.

Вместе с тем вполне реально, что уже в ближайшей перспективе произойдет снижение позиций, достигнутых российскими горнодобывающими производствами. Основные причины этого — в ухудшении минерально-сырьевой базы и нарастающей неадекватности горных технологий изменяющемуся состоянию месторождений полезных ископаемых.

Дело в том, что в стране эксплуатируются запасы полезных ископаемых, разведанных еще в советский период. Начиная с 1996 г. государством не ведутся масштабные геолого-поисковые работы новых месторождений полезных ископаемых, а недропользователи не спешат вкладывать необходимые средства в геологоразведку. Образовавшийся разрыв между объемами добычи и воспроизводством запасов уже достиг угрожающих размеров.

Более того, отмечается процесс повсеместного пересмотра действующих кондиций с выводом из промышленных запасов менее выгодных для горнопромышленников участков. Это способствует еще большему обеднению минерально-сырьевой базы страны. Кстати, этот же процесс характерен и для нашей нефтяной промышленности.

Доля горнодобывающей промышленности в экспорте России весьма существенна (табл. 1).

Добыча бокситов в России находится на уровне 5–6 млн т в год. Производство глинозема снизилось в последние годы до 2,8–2,9 млн т в год. Невысокое качество добываемых бокситов и недостаточное количество глинозема диктуют необходимость его массированного импорта российскими алюминиевыми заводами (в объеме 4,7–5,3 млн т в год). Традиционными поставщиками глинозема в Россию остаются Казахстан (Павлодарский завод) и Украина (Николаевский глиноземный завод).

Литература:

1. Глобальная горнодобывающая промышленность./В.Б. Кондратьев — руководитель Центра промышленных и инвестиционных исследований Института мировой экономики и международных отношений РАН, доктор экономических наук, 11.10.2012 г. (электронный ресурс) perspektivy.info
2. Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in mining industry. PWC 2011.

До недавнего времени добыча хромовых руд в России не превышала 150 тыс. т в год, однако в последние годы в связи с пуском предприятия «Конгор-хром» (Полярный Урал) этот показатель увеличился до 650–750 тыс. т в год.

Общие запасы меди в стране составляют порядка 90–100 млн т. Самым крупным месторождением является неразрабатываемое в настоящее время Удоканское (Восточная Сибирь), которое содержит около 20 млн т меди. К числу других крупных месторождений относятся Октябрьское, Талнахское (Восточная Сибирь), Гайское (Оренбургская область).

Суммарные запасы золота в России оцениваются на уровне 10 тыс. т. Наиболее крупными месторождениями с запасами 1500 т являются Наталкинское и Сухой Лог. Добыча золота составляет 180–190 т в год.

В структуре золотодобычи превалирует Дальневосточный округ, на долю которого приходится 55–58% всего добытого в стране золота. На долю Восточной Сибири — 35–38%. Среди предприятий выделяется ЗАО «Полюс Золото» (Красноярский край), которое добывает ежегодно 38–40 т благородного металла.

Объем железорудного сырья России составляет около 56 млрд т. Основная часть запасов приходится на Центральный регион (около 60%), где расположена известная Курская магнитная аномалия. Достаточно весомые запасы железных руд имеются на Урале и в Сибири. Основной объем добычи также приходится на Центральный регион — свыше 50%. Здесь действуют 4 железорудных предприятия. Наиболее крупными являются Лебединский и Михайловский ГОКи.

Железорудные предприятия России поставляют на экспорт свыше 20% выпускаемой продукции. Основной объем направляется на внутренний рынок для выпуска металлургического сырья и чугуна. К 2017 г. прогнозируется рост производства товарной железной руды до 120–125 млн т в год — за счет пуска Приоскольского ГОКа в Центральной России и Кимкано-Сутарского ГОКа на Дальнем Востоке [2].

Составляющие рынка рекламных услуг. Реклама как специфический товар

Борецкий Евгений Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Один из факторов, играющих не маловажную роль в современном мире — это реклама. Именно она каждый день из различных источников информирует нас о производстве новых товаров и услуг, доходчиво доносит до нас образ товара, его качество и полезность, привлекает и стимулирует наше внимание, чтобы в конечном итоге привести нас к покупке этого товара.

Реклама является важнейшим элементом развития рыночной экономики. Благодаря удачно проведенной рекламной кампании десятки тысяч фирм выходят на рынок с новым товаром, раскручиваются и повышают продажи. Реклама, можно сказать, проводник между производителем и потребителем.

Прежде, чем товар попадает к потребителю он проходит через сложную цепь. Участники этой цепочки вступают между собой в коммерческие, финансовые, юридические отношения. При этом у членов цепочки могут быть разные на то интересы.

В таких моментах реклама выступает, своего рода, товаром, который нужно доставить до цели (потребителя). И процедура эта, надо заметить, не из самых простых. Кратко рассмотрим её.

Очень важно изначально продумать систему отношений по всей цепочке, основываясь на принципе взаимовыгодных отношений на всех этапах. Начинается эта цепочка с заказчика (рекламодателя) — это юридическое или физическое лицо, заказывающее рекламу у рекламного агентства (исполнителя) и оплачивающее её. А так же можно отметить и совместную работу заказчика и исполнителя на этом консультативном и подготовительном этапе.

Далее рекламное агентство, помимо совместных работ, осуществляет по заказам творческие и исполнительские функции, связанные с созданием рекламных материалов, изготовлением оригиналов рекламы, взаимодействием с производительными базами, с другими рекламными и издательскими фирмами, в том числе зарубежными. В конце этого этапа начинается связь со средствами распространения рекламы, контролируется прохождение и качество исполнения заказов, выставляется счет заказчику за средства распространения рекламы.

И только пройдя все эти этапы «товар» (реклама) поступает покупателю (потребителю).

Потребитель — это тот, на кого направлено рекламное обращение, с целью побудить его совершить определенное действие, в котором заинтересован рекламодатель.

Зачастую вид рекламы идёт от канала продвижения рекламы. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим основные из них.

1. Телевидение. Эффективное средство массовой информации, обладающее наилучшими возможностями для решения рекламных задач, оказывающее воздействие на зрителей по двум каналам: зрительному и слуховому. Только на телевидении можно показать в игровой форме возможность использования того или иного товара (услуги), что можно выделить как особенность. У телевидения самые большие возможности охвата населения. Технический (потенциальный) охват телеканала ОРТ близок к 98% всего населения России. То есть телевидение способно охватить практически все целевые группы. Но это достоинство одновременно является и недостатком, так как слишком велик процент охвата нецелевой аудитории, и, следовательно, нерационально потраченных средств.

Учитывая общее количество телезрителей, нетрудно догадаться, что стоимость телевизионного контакта с тысячей человек самая дешевая, даже после всех повышений тарифов на телеканалах. Однако для проведения заметной рекламной кампании на ТВ требуется очень большие затраты. Количество рекламных сообщений, размещаемых на телевидении, не сравнится ни с каким другим носителем. Причем рекламные ролики следуют один за другим и эффективность сообщений сведена к минимуму, хотя не стоит списывать со счетов эффект увлеченности зрителя программой или фильмом.

2. Радио. Её можно назвать «младшим братом» рекламы на ТВ: станции точно так же делятся на общенациональные и местные, существует прямая и спонсорская реклама, которая обладает такими же достоинствами и недостатками, что и телевизионная, только гораздо бюджетнее.

3. Газеты и журналы. Хочется верить, что к чтению в нашей стране относятся с большим уважением и вниманием. Большинство россиян склонны доверять информации и рекламе именно в прессе, особенно в журналах. Именно с прессы начала свою историю современная рекламная индустрия.

4. Интернет. Это, можно сказать, недорогой (за счёт конкуренции), имеющий огромную аудиторию канал. Очень много на данный момент (и ещё появляются) способов продвижения. Нет монополистов, очередей, спекуляций, необоснованно завышенных цен. Пока за этим каналом — будущее.

5. Мониторы в местах общего пользования. Не всегда продуктивен этот вид продвижения. В этом случае необходимо грамотно поставить рекламу, коротко и, главное, чтобы зацепляла внимание.

Существует ещё конечно огромное количество каналов продвижения рекламы. Мы рассмотрели одни из самых

популярных. Но даже из того, что рассмотрено можно сделать вывод, что реклама в наше время распространилась повсюду и в данный момент нам это удобно.

Современные виды рекламной деятельности чрезвычайно разнообразны и охватывают почти все сферы жизнедеятельности человека. Уже трудно представить нашу

жизнь без этого источника информации. Рекламой пропитано всё окружающее нас пространство. Она правит человечеством, подталкивая нас к определённо рода решениям, правит миром. Человек, облегчая себе жизнь, создал некий ресурс, без которого теперь немислимо само наше существование, наша жизнь.

Литература:

1. Маркетинг для всех/Д.И. Баркан. — Л., Человек, 2005. — 541 с.
2. Организация и эффективность торговой рекламы/Л.В. Володеева. — Л., ЛИСТ, 2005. — 369 с.
3. Основы маркетинга/Ф. Котлер. — СПб., 2009. — 1537 с.
4. Самоучитель по рекламе/Старобинский Э.Е., М.: «Интел-Синтез», 2006/350 с.; с. 238.

Анализ каналов продвижения на рынок, плана производства, прогноза объемов продаж с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске

Борцова Полина Владимировна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Производственный процесс выпечки блинов состоит из следующих операций:

1. Прием заказа от покупателя
2. Замешивание теста
3. Контроль качества
4. Непосредственное изготовление блинов
5. Оформление заказа
6. Подача заказа

Выпечка блинов занимает в среднем от 1.5 до 3.5 минут, в зависимости от выбранного блина и количества заказанной продукции. Поскольку ассортимент продукции довольно широкий, сложно представить себе единую схему технологического процесса.

Рассмотрим предполагаемые объемы продажи продукции в зависимости от социально-экономических, демографических и прочих факторов, оказывающих непосредственное влияние на изменения на рынке.

Прогноз объема продаж представлен в таблице 1.

Данные о прогнозе объема продаж получены исходя из трех сценариев:

Максимальный вариант предусматривает успешное проведение рекламной кампании, вытеснение конкурентов с рынка и активное привлечение все новых потенциальных потребителей с 30% до 50% от общей доли покупателей аналогичной продукции. Минимальный вариант напротив предусматривает демографические изменения в соответствии с наметившимися тенденциями.

Основное и вспомогательное оборудование, необходимое для работы кафе «Домашние блины» приведено в таблице 2.

В соответствии с планом производства и реализации продукции, первоначальная потребность в оборудовании будет несколько меньше.

Таблица 1. Прогноз объемов продаж

Прогнозируемые объемы продаж		2015		2016	2017
		За месяц (порц.)	За год (порц.)		
Блины «сытные»	Максимальный	660	7920	9108	10474
	Средний	600	7200	8280	9522
	Минимальный	540	6480	7452	8570
Блины «детские»	Максимальный	300	3600	4140	4761
	Средний	250	3000	3450	3967
	Минимальный	200	2400	2760	3174
Блины «студенческие»	Максимальный	1200	14400	16560	19044
	Средний	1100	13200	15180	17457
	Минимальный	1000	12000	13800	15870

Таблица 2. Основное и вспомогательное оборудование

Наименование оборудования	Количество единиц, шт.	Цена за ед., руб.
Основное оборудование		
Холодильник	2	50000
Кондиционер	1	20000
Блинница	6	2400
Миксер	2	1500
Чайник	2	600
Микроволновая печь	1	3000
Плита	1	20000
Вспомогательное оборудование		
Кассовый аппарат	1	5000
Барная стойка	1	30000
Мебель	7 столов	1400
	28 стульев	500
Музыкальный центр, телевизор	1	3000
ИТОГО	53	157300

Таблица 3. Каналы продвижения на рынок

Пути продвижения	Цена, руб.	Количество	Стоимость в месяц, руб.	Количество публикаций в год
Реклама по телевидению	1000	5	5000	1 месяц
Реклама в журнале	250	10	2500	3 месяца
Реклама на радио	40	30	1200	3 месяца
Реклама на транспорте	1000	5	5000	6 месяцев
Распространение брошюр	10 коп./шт	1000	100	1 месяц
ИТОГО			13800	

Тесто на блины повара будут замешивать с помощью миксера по традиционной рецептуре. Поскольку производственная мощность зависит и от производительности повара, то в дальнейшем планируется приобрести тестомесительную машину.

Для достижения поставленных целей, а именно, получение максимальной выгоды и привлечение новых

клиентов, планируется развернуть широкомасштабную рекламную кампанию. С целью ознакомления потенциальных клиентов с продукцией и ценами на нее.

Каналы продвижения на рынок представлены в таблице 3.

Расходы на маркетинг планируется финансировать за счет фонда развития производства.

Литература:

1. Прокофьев, Ю. С. Экономика предприятия. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. — 140.
2. Сафонова, Л. И. Бухгалтерский управленческий учет. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. — 156.
3. Филиппов, П. Бизнес-план вашего предприятия; Как составить бизнес-план, чтобы получить инвестиционный кредит/П. Филиппов, Е. Иллюбиева. — СПб.: Норма, 1994. — 31.

Анализ рыночной среды с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске

Борцова Полина Владимировна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В настоящее время существует множество фирм в сфере обслуживания, в связи с этим необходимо провести тщательный анализ деятельности конкурентов и уделить особое внимание выбору месторасположения для будущего кафе «Домашние блины».

Необходимым условием для успешного выбора местоположения является оптимальное сочетание между наличием и стоимостью аренды нежилого помещения, близость к потребителям, которые заинтересованы в быстром и сытном обеде, а так же стоит принять во внимание тот факт, что основные конкуренты в сфере обслуживания так же заинтересованы в привлечении клиентов и сосредоточены в близи крупных учебных заведений.

С целью выявления наиболее выгодного месторасположения для кафе «Домашние блины» были оценены преимущества и недостатки размещения блинной в центральных районах города на улицах Ленина, Вершинина, Усова и пер. Макрушина. Однако главным недостатком в случае такого размещения является непосредственная близость конкурентов. Предполагается взять в аренду помещение площадью 70 кв. м. Договор аренды должен предусматривать выполнение капитального ремонта помещения, наружного ремонта здания и ежемесячную арендную плату в размере 45 тыс. руб. Договор заключается сроком на 4 года. Так как кафе будет располагаться в центре города, а именно на ул. Ленина, то недостатком такого расположения будет являться непосредственная близость конкурентов, предлагающих аналогичные товары и услуги: ООО «Сибирские блины», ООО «Тёщины блины».

Так как внешняя и внутренняя среда изменяются под воздействием деятельности предприятия, то необходимо выявить сильные и слабые стороны организации. На основе полученных результатов предприятие должно внести изменения в выбранную стратегию развития, выявить и соотнести достоинства и недостатки, возможности и ограничения, препятствующие улучшению. Для этого проведем SWOT-анализ.

SWOT-анализ от англ. Strengths, Weakness, Opportunities, Threat — служит для выявления сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей. Он позволяет точно определить, какие внутренние аспекты и внешние условия могут послужить основой для будущего роста и развития. Существенное влияние на выбор стратегии развития влияют финансовые возможности организации, поскольку приобретение нового оборудования, выход на новые рынки сбыта реализуемой продукции, и проведение дорогостоящей рекламы требуют больших финансовых затрат. Однако существенное влияние оказывает и политика руководства организации, так как много зависит от выбора стратегии стабильности с минимальным риском или рискованные действия руководства, которые зачастую приводят к успеху. Обязательно должен приниматься во внимание и временной фактор, поскольку планируемые изменения всегда имеют четкие временные границы. Зачастую успеха добивается та организация, которая управляет процессами во времени и учитывающая продолжительность интервалов определенных действий. SWO- анализ представлен в таблице 2.

Таблица 1. Анализ конкурентов

Факторы	Кафе «Домашние блины»	Конкуренты	
		«Сибирские блины»	«Тёщины блины»
Качество	Всегда теплые, свежие и вкусные изделия	Вкусная начинка, но сами блины далеки от домашней рецептуры	Еда не всегда свежая и качественная
Местонахождение	Одна из центральных улиц города, вблизи от остановки, оживленное место. Есть парковка.	Одна из центральных улиц города, вблизи от остановки, оживленное место.	Не очень оживленное место. Есть место для парковки.
Уровень цен	Средний	Высокий	Высокий
Исключительность товаров	Не распространенный на рынке	Не распространенный на рынке	Распространенный
Ассортимент	10–15 видов	Широкий ассортимент	Не очень широкий ассортимент
Репутация фирмы	Фирма новая	Известная, постоянные клиенты	Известная, постоянные клиенты

Таблица 2

	Конкурент 1 «Сибирские блины»	Конкурент 1 «Тещины блины»	«Домашние блины»
Сильные стороны	Удобное географическое положение, широкий ассортимент, постоянные клиенты, хорошая реклама	Хорошая репутация у покупателей, широкий ассортимент	Современное оборудование, удобное географическое положение, быстрое обслуживание, широкий ассортимент, высокое качество продукции, низкие цены, индивидуальный подход к каждому клиенту
Слабые стороны	Высокие цены, устаревшее оборудование, среднее качество продукции	Высокие цены, долгое обслуживание, ухудшающаяся конкурентная позиция, в ассортименте в основном вторые блюда, низкое качество блинов	Недостаточный управленческий опыт, имидж и репутация кафе еще не сформированы
Возможности	Улучшить качество продукции, заменить оборудование, произвести ремонт в точках реализации продукции	Расширение ассортимента, произвести тщательный отбор квалифицированных сотрудников, открытие новых точек реализации продукции	Введение дополнительных услуг, привлечение инвесторов и постоянных поставщиков, проведение рекламных кампаний
Угрозы	Возможность появления новых конкурентов, вытеснение с рынка. Снижение общего уровня покупательной способности. Неудовлетворенность клиентов качеством продукции.	Возрастающее конкурентное давление, снижение общего уровня покупательной способности, неудовлетворенность клиентов качеством продукции	Рост инфляции, снижение общего уровня покупательной способности

Из таблицы видно, что главными конкурентными преимуществами данного проекта будет открытие кафе, которое будет предоставлять широкий ассортимент качественной и свежей продукции, находить индивидуальный подход к каждому клиенту, предоставлять быстрое и современное обслуживание.

Существующие и действующие в экономике предприятия разнообразны с точки зрения их организационно-правового устройства, профиля деятельности и масштабов производства. Предпринимательское право допускает существование ряда форм предприятий. Наряду с индивидуальным предпринимательством Российское законодательство признает такие формы, как коммерческие организации в виде хозяйственных товариществ, обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий. [3]

Общества с ограниченной ответственностью имеют относительно невысокий минимально допустимый размер уставного капитала. Это позволяет начать собственное дело даже при малом стартовом капитале, но с точки зрения защиты интересов кредиторов это преимущество может обернуться недостатком, в связи с высоким уровнем цен на товарно-материальные ценности. В таких условиях при небольшом уставном капитале долги общества будет необходимо компенсировать, исходя из наличного капитала фирмы, путем пропорционального уменьшения выплат

кредиторам. Предприятие «Домашние блины» будет зарегистрировано как общество с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 210 тыс. руб. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью не должен быть меньше законодательно установленной суммы.

Главным признаком общества с ограниченной ответственностью является то, что его участники несут ответственность по обязательствам только в пределах своих вкладов в капитал общества. Этот факт, безусловно, является преимуществом этой организационно-правовой формы, поскольку предпринимательский риск заранее ограничен определенной суммой. При этом само общество как юридическое лицо отвечает по обязательствам перед кредиторами всем своим имуществом. Предприятие будет заниматься производством и реализацией блинной продукции и сопутствующих товаров, качество и свежесть которых гарантирована. Первое время ассортимент и объемы производства будут невелики, но, впоследствии, по мере завоевания конкурентов планируется расширение сферы деятельности.

Кафе «Домашние блины» планирует предоставлять следующие виды услуг:

1. Выпечка и реализация блинной продукции;
2. Реализация продукции для последующего потребления в кафе с возможностью оказания услуги «товары в дорогу»
3. В ассортимент будут включены горячие и прохладительные напитки, первые и вторые блюда

4. Проведение праздников, юбилеев и торжеств.

Планируется также оказание сервисных услуг, таких как заказ через интернет, по телефону, доставка на дом и в офис.

В настоящее время множество предприятий занимаются производством и реализацией аналогичной продукции, однако, основным недостатком товаров и услуг у конкурентов является высокий уровень цен и относительно низкое качество продукции.

Основным преимуществом планируемого кафе будет возможность снижения себестоимости продукции, строгий контроль качества оказываемых услуг и постепенное расширение ассортимента. Для привлечения потребителей планируется составить удобный график работы, построенный таким образом, что уже рано утром персонал кафе будет рад приветствовать первых клиентов. Главные отличительные особенности кафе «Домашние блины»:

- Высокое качество продукции
- Традиционная рецептура
- Свежесть

Литература:

1. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы/Алексеева М. М. — Москва: Финансы и статистика, 1998. — 246
2. Антонова, З. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. — 248.
3. Бизнес-план фирмы: Комментарий методики составления. Реальный пример/Д. Н. Акуленок, В. П. Буров, В. А. Морозкин, О. К. Новиков. — Москва: Гном-Пресс, 1998. — 88.

Анализ капитала предприятия: источников формирования и развития, оценка потребности и эффективности использования трудовых ресурсов с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске

Борцова Полина Владимировна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Для осуществления своей деятельности предприятие должно иметь в своей собственности факторы производства: материальные ресурсы, финансовые и трудовые ресурсы. Совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности, определяется как имущество предприятия. Первоначально имущество предприятия возникает за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов, а в ходе производственной и хозяйственной деятельности оно может увеличиваться.

К материальным ресурсам относят земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, полуфабрикаты, сырье, материалы и готовая продукция.

— Относительно низкие цены

— Прекрасные вкусовые качества

— Постоянные акции и различные конкурсы

Производимые изделия будут отличаться от аналогичной продукции, предоставляемой конкурентами, поскольку кафе «Домашние блины» ориентировано на работу с клиентами, выявление и удовлетворение основных потребностей в сфере быстрого питания.

Для осуществления данного проекта будут заключены договора с поставщиками основных ингредиентов:

1. Для поставки муки: ОАО «АК Томские Мельницы»
2. Для поставки сахара: НТК «Оптовая база» ООО
3. Для поставок молочной продукции ФЛ «ЮНИМИЛК-ТОМСК» ООО «ЮНИМИЛК»
4. Для поставок мясной продукции: «Межениновская птицефабрика», ООО «СВИНОКОМПЛЕКС «ТОМСКИЙ»

Остальные ингредиенты будут приобретаться в крупных торговых сетях, занимающихся оптовыми продажами.

Различают два вида финансовых ресурсов:

— финансовые средства в виде основных фондов, т. е. капитала

— краткосрочные финансовые средства для каждого производственного цикла

Источники финансовых ресурсов делятся на собственные и заемные. Первоначальное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия, когда образуется уставный фонд. Величина уставного фонда показывает размер денежных средств, которые инвестированы в процесс производства.

Источники финансовых ресурсов разделяются на собственные и заемные. Основными источниками внутренних финансовых ресурсов на действующих предприятиях вы-

ступают прибыль, как от основной, так и других видов деятельности и амортизационные отчисления. В случае недостатка собственных средств, предприятие может обратиться за кредитом.

Структура источников финансовых ресурсов определяет финансовую устойчивость предприятия. Чем больше собственных средств, тем выше финансовая устойчивость.

Трудовые ресурсы предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия. Во многом производственная деятельность предприятия зависит именно от качества подбора и эффективности использования этого вида ресурсов. Под трудовыми ресурсами предприятия принято понимать основной состав работников. В зависимости от того, какие функции выполняют кадры предприятия, они делятся на следующие категории: рабочие основные и вспомогательные; руководители; специалисты; служащие. [2]

К промышленно-производственному персоналу (ППП) относят кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т.е. занятые основной производственной деятельностью

Административно-управленческий персонал (АУП) — это кадры предприятия, выполняющие управленческие функции, связанные с организацией работы предприятия.

В качестве ОПФ было выбрано общество с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 210 тыс. руб. Имеются три учредителя: директор, бухгалтер и технолог с равной долей в уставном капитале. Форма собственности — частная.

На рис. 1 приведена организационная схема управления кафе «Домашние блины»

Для того чтобы принять на работу необходимых работников, следует детально изучить какие задачи они будут выполнять, какими качествами и квалификацией должны обладать, для этого необходимо проанализировать содержание работы, на которую фирма берет сотрудника. В результате такого анализа можно получить достаточно полное представление о должности, а также проверить, как она вписывается в структуру предприятия.

Директор предприятия

— организует всю работу на предприятии,

— несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива,

— представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, заключает договора,

— издает приказы по работе предприятия в соответствии с трудовым законодательством,

— принимает меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия,

— открывает в банках счета.

Технолог

— несет ответственность за выпуск высококачественной продукции и ее улучшение,

— занимается разработкой новых видов продукции и внедрением в производство новейших достижений науки и техники,

— принимает решение о механизации и автоматизации производственных процессов.

В его задачи входит осуществление оперативного контроля за ходом производства и разработка календарного графика работы и штатного расписания табл. 2, а также осуществление контроля за качеством поступающего на предприятие сырья и материалов.

Бухгалтер также является заместителем директора по экономическим вопросам. В его обязанности входит

— руководство планирования и экономического стимулирования на предприятии,

— повышение производительности труда,

— выявление и использование производственных резервов

— проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия

— разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резервов на предприятии.

— Осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами

— Устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности организации

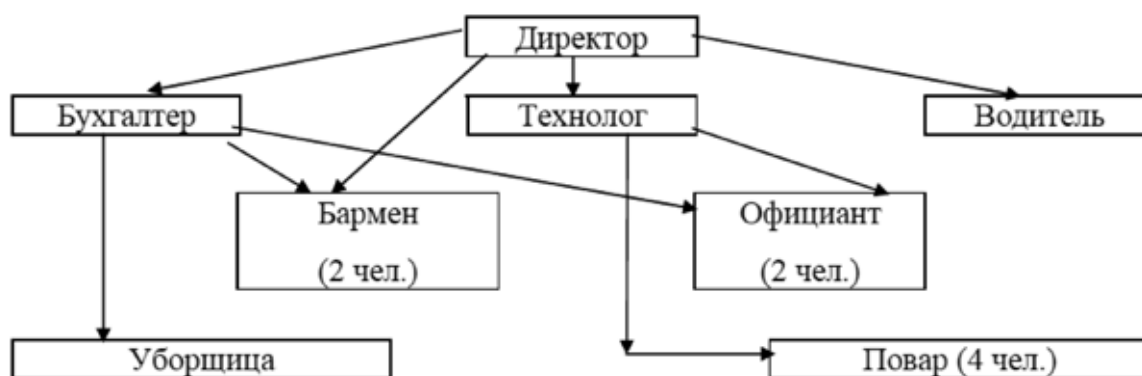


Рис. 1. Организационная схема управления кафе

Таблица 1. Штатное расписание

Должность	Число рабочих	Оклад, руб.	Годовой ФОТ, руб.
Директор	1	25000	300000
Бухгалтер	1	20000	240000
Технолог	1	16000	192000
Водитель	1	15000	180000
Бармен	2	10000	120000
Официант	2	12000	144000
Уборщица	1	9000	108000
Повар	4	13700	164400
ИТОГО	13	120700	1448400

Проводит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья

В его обязанности входит получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд и своевременное начисление заработной платы сотрудникам.

Применение коллективной ответственности приводит к заметному снижению потерь рабочего времени и текучести кадров.

В табл. 1 Приведено штатное расписание кафе «Домашние блины»

Заработная плата сотрудников напрямую зависит

от прибыли. При увеличении прибыли выдаются премии. Средний возраст сотрудников составит 30 лет.

В связи с тем, что планируемое предприятие относится к сфере обслуживания, то планируются график работы с 8.00 до 22.00. В связи с кодексом законов о труде режим работы барменов, официантов и поваров устанавливается 2/2 без перерыва с 7.30 до 22.30. Режим работы АУП с 10.00 до 18.00 с перерывом на обед 5 дней в неделю. Водитель работает с 8.00 до 22.00 с перерывом на обед пять дней в неделю. Уборщица работает до открытия и после закрытия кафе. Оборудование и характер работы предусматривает следующие требования к квалификации сотрудников:

Таблица 2. Требования к сотрудникам

Должность	Образование	Качества	Опыт работы
Бармен	Среднее специальное или курсы	Честность, порядочность, ответственность, знание кассового аппарата и карты вин	Желателен, но не обязателен
Официант	Среднее специальное или курсы	Честность, порядочность, ответственность, знание кассового аппарата, меню и навыки работы с ПК	Желателен, но не обязателен
Повар	Среднее специальное	Честность, порядочность, ответственность, умение вкусно и быстро готовить	Обязателен, не менее 5 лет
Водитель	Категория В	Порядочность, ответственность, отсутствие вредных привычек и личный автомобиль	Обязателен, не менее 3 лет

Литература:

1. Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы/Алексеева М. М. — Москва: Финансы и статистика, 1998. — 246
2. Антонова, З. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. — 248.
3. Бизнес-план фирмы: Комментарий методики составления. Реальный пример/Д. Н. Акуленок, В. П. Буров, В. А. Морошкин, О. К. Новиков. — Москва: Гном-Пресс, 1998. — 88
4. Волков, О. И. Экономика предприятия (фирмы)./Девяткин О. В. — Москва: ИНФРА-М, 2008. — 600.
5. Грузинов, В. П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум/Грибов В. Д. — Москва: Финансы и статистика, 2005. — 336.

Расчет издержек и себестоимости продукции. План производства и расчет выпуска продукции с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске

Борцова Полина Владимировна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Количество товара, которое предприятие предлагает на рынке, зависит от уровня издержек на его производство и цены реализации. Из этого следует, что знание издержек на производство и реализацию товара является одним из важнейших условий эффективного развития предприятия. Под издержками понимается денежное выражение затрат, необходимых для осуществления производственной и коммерческой деятельности предприятия.

В Положении о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в себестоимость продукции и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденном постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552, указывается: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию». [1]

С целью управления расчетов рассмотрим блины «сытные», блины «детские», блины «студенческие» и прочие блины. Все расчеты производятся исходя из среднего уровня цен на продукты и товары у предполагаемых поставщиков на момент разработки бизнес-плана. Цены на основное сырье приведены в табл. 1

Планируемый суточный объем выпуска:

— Блин «сытный»:

Если предположить, что средний объем продаж в сутки будет составлять 20 порций, одна порция состоит из двух

блинов, тогда в сутки будет произведено 40 блинов этого вида.

— Блин «детский»:

Исходя из предположения, что кафе располагается вблизи высшего учебного заведения, вероятность покупки детского блина со сладкой начинкой относительно низкая, в связи с этим средний объем продаж детского блинчика составляет 5 порций, в каждой порции 2 блина. Среднесуточный объем испеченных детских блинов составляет 10 шт.

— Блин «студенческий»:

Учитывая близость кафе «Домашние блины» к высшему учебному заведению, можно предположить, что блин «студенческий» будет пользоваться особым спросом. В связи с этим среднесуточный объем продаж составляет 60 порций. В каждой порции 2 блина. В сутки будет произведено 120 блинов этого вида.

Общая сумма затрат на производство продукции может варьировать из-за изменения объема производства продукции, уровня переменных затрат на изготовление единицы продукции, суммы постоянных расходов.

Переменные издержки включают в себя: сделанную заработную плату сотрудников, прямые материальные затраты и услуги.

Постоянные издержки включают в себя амортизацию, арендную плату и повременную заработную плату рабочих и АУП.

Исходя из перечисленных выше факторов, произведем расчет себестоимости блинной продукции, реализуемой в кафе «Домашние блины».

Таблица 1. Цены на основное сырье

Наименование	Цена за 1 кг. руб.
Мука	10.00
Молоко	11.00
Сметана	21.00
Сливки	15.00
Сливочное масло	57.00
Растительное масло	32.00
Мясо куриное	150.00
Свинина	250.00
Говядина	270.00
Яйца	23.00
Лук	17.00
сахар	22.00
Соль	5.00

Таблица 2. Блин «Сытный»

Наименование	Цена за 1 кг. руб.	Количество продуктов, расходуемое на 5 порций	Стоимость продуктов на 5 порций, руб.
Мука	10	0.1	1
Сливки	15	0.1	1.5
Сливочное масло	57	0.05	2.85
Яйца	23	0.2 дес.	4.6
Сахар	22	0.05	1.1
Соль	5	0.0015	0.1
Фарш говяжий	300	0.120	36
Помидоры	50	0.04	2
Сыр	70	0.02	1.4
ИТОГО	552	0.68	50.55

Выход продукции 680 г. на 5 порций (10 блинов), стоимость продуктов на 1 порцию — 10.11 руб.

Суточный выпуск «сытных» блинов составляет 20 порций.

1. Стоимость суточных расходов на сырье 202.2 руб. (20 порций)

2. Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (15 часов) — 600 кВт/ч. Ее стоимость при тарифе 1.9 руб./кВт/ч — 1140 руб.

Доля «сытных» блинов 15% от всей реализуемой продукции в сутки.

Стоимость электроэнергии в сутки 171 руб.

3. Зарплата повара 13700 руб. в месяц, официанта 12000 руб., уборщицы — 9000 руб. Суточная з/п рабочих составляет 128.5 руб., уборщицы — 45 руб. Доля «сытных» блинов 15% от всей реализуемой продукции в сутки. Зарплата производственных рабочих составляет 279.5 руб. в сутки.

4. Зарплата АУП в месяц составляет 61000 руб. в месяц, таким образом за 1 рабочий день их заработная плата составит 2033 руб. Доля «сытных» блинов 15% от всей реализуемой продукции в сутки. Зарплата АУП составит 304.95 руб. в сутки.

5. Затраты на топливо в месяц составляют 2000 руб., так как доля «сытных» блинов 15% от всей реализуемой продукции в сутки, то затраты на бензин составят 10 руб.

6. Арендная плата за помещение 45000 руб. в месяц, что составляет 1500 руб. в сутки. Доля «сытных» блинов 15% от всей реализуемой продукции в сутки. Арендная плата за помещение составит 225 руб.

7. Непредвиденные расходы учтем в размере 15 руб.

Итого себестоимость «Сытных» блинов, выпускаемых в сутки, составляет 1101,65 руб. При суточной выпечке 20 порций себестоимость одной порции составит 55,08 руб.

Таблица 3. Расчет себестоимости

Элементы затрат	Сумма, руб.
Оплата труда	478.45
Материальные затраты	
В том числе: сырье и материалы (на 20 порций)	202.2
Топливо	10
Электроэнергия	171
Арендная плата	225
Непредвиденные расходы	15
Полная себестоимость в расчете на 20 порций	1101.65
Полная себестоимость в расчете на 1 порцию	55.08

Таблица 4. Блин «Детский»

Наименование	Цена за 1 кг. руб.	Количество продуктов, расходуемое на 5 порций	Стоимость продуктов на 5 порций, руб.
Мука	10	0.1	1
Сливки	15	0.1	1.5
Сливочное масло	57	0.05	2.85
Яйца	23	0.2 дес.	4.6
Сахар	22	0.05	1.1
Соль	5	0.0015	0.1
Бананы	60	0.04	2.4
Шоколад	400	0.02	20
ИТОГО	592	0.68	33.55

Выход продукции 680 г. на 5 порций (10 блинов), стоимость продуктов на 1 порцию — 6.71 руб.

Суточный выпуск «детских» блинов составляет 5 порций.

1. Стоимость суточных расходов на сырье 33.55 руб. (5 порций)

2. Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (15 часов) — 600 кВт/ч. Ее стоимость при тарифе 1.9 руб./кВт/ч — 1140 руб.

Доля «сытных» блинов 5% от всей реализуемой продукции в сутки.

Стоимость электроэнергии в сутки 57 руб.

3. Зарплата повара 13700 руб. в месяц, официанта 12000 руб., уборщицы — 9000 руб. Суточная з/п рабочих составляет 128.5 руб., уборщицы — 45 руб. Доля «детских» блинов 5% от всей реализуемой продукции в сутки. Зарплата производственных рабочих составляет 8.68 руб. в сутки.

4. Зарплата АУП в месяц составляет 61000 руб. в месяц, таким образом за 1 рабочий день их заработная плата составит 2033 руб. Доля «детских» блинов 5% от всей реализуемой продукции в сутки. Зарботная плата АУП составит 101.65 руб. сутки.

5. Затраты на топливо в месяц составляют 2000 руб., так как доля «детских» блинов 5% от всей реализуемой продукции в сутки, то затраты на бензин составят 3.4 руб.

6. Арендная плата за помещение 45000 руб. в месяц, что составляет 1500 руб. в сутки. Доля «детских» блинов 5% от всей реализуемой продукции в сутки. Арендная плата за помещение составит 75 руб.

7. Непредвиденные расходы учтем в размере 15 руб.

Итого себестоимость «детских» блинов, выпускаемых в сутки, составляет 58.85 руб. При суточной выпечке 5 порций себестоимость одной порции составит 58.85 руб.

Таблица 5. Расчет себестоимости

Элементы затрат	Сумма, руб.
Оплата труда	110.33
Материальные затраты	
В том числе: сырье и материалы (на 5 порций)	33.55
Топливо	3.4
Электроэнергия	57
Арендная плата	75
Непредвиденные расходы	15
Полная себестоимость в расчете на 5 порций	294.28
Полная себестоимость в расчете на 1 порцию	58.85

Таблица 6. Блин «Студенческий»

Наименование	Цена за 1 кг. руб.	Количество продуктов, расходуемое на 5 порций	Стоимость продуктов на 5 порций, руб.
Мука	10	0.1	1
Сливки	15	0.1	1.5
Сливочное масло	57	0.05	2.85
Яйца	23	0.2 дес.	4.6
Сахар	22	0.05	1.1
Соль	5	0.0015	0.1
Куриное филе	180	0.04	7.2
сыр	300	0.02	6
ИТОГО	592	0.68	24.35

Выход продукции 680 г. на 5 порций (10 блинов), стоимость продуктов на 1 порцию — 4.87 руб.

Суточный выпуск «студенческих» блинов составляет 60 порций.

1. Стоимость суточных расходов на сырье 292.2 руб. (60 порций)

2. Расход электроэнергии 40 кВт/ч, за смену (15 часов) — 600 кВт/ч. Ее стоимость при тарифе 1.9 руб./кВт/ч — 1140 руб.

Доля «студенческих» блинов 60% от всей реализуемой продукции в сутки.

Стоимость электроэнергии в сутки 684 руб.

3. Зарплата повара 13700 руб. в месяц, официанта 12000 руб., уборщицы — 9000 руб. Суточная з/п рабочих составляет 128.5 руб., уборщицы — 45 руб. Доля «студенческих» блинов 5% от всей реализуемой продукции

в сутки. Зарплата производственных рабочих составляет 104.1 руб. в сутки.

4. Зарплата АУП в месяц составляет 61000 руб. в месяц, таким образом за 1 рабочий день их заработная плата составит 2033 руб. Доля «студенческих» блинов 60% от всей реализуемой продукции в сутки. Зарботная плата АУП составит 1220 руб. в сутки.

5. Затраты на топливо в месяц составляют 2000 руб., так как доля «студенческих» блинов 60% от всей реализуемой продукции в сутки, то затраты на бензин составят 40 руб.

6. Арендная плата за помещение 45000 руб. в месяц, что составляет 1500 руб. в сутки. Доля «студенческих» блинов 60% от всей реализуемой продукции в сутки. Арендная плата за помещение составит 900 руб.

7. Непредвиденные расходы учтем в размере 15 руб.

Таблица 7. Расчет себестоимости

Элементы затрат	Сумма, руб.
Оплата труда	1324.1
Материальные затраты	
В том числе:	292.2
сырье и материалы (на 5 порций)	
Топливо	40
Электроэнергия	684
Арендная плата	900
Непредвиденные расходы	15
Полная себестоимость в расчете на 60 порций	3255.3
Полная себестоимость в расчете на 1 порцию	54.25

Итого себестоимость «Студенческих» блинов, выпускаемых в сутки, составляет 3255.3 руб. При суточной выпечке 60 порций себестоимость одной порции составит 54.25 руб.

Тип рынка, на который планирует выйти организация, наиболее близок к олигополии. В связи с этим главная задача — это получение максимальной выгоды, с другой стороны мы не хотим терять клиентуру и привлекать на рынок новых конкурентов. Таким образом, нам необ-

ходимо, чтобы цена реализуемого товара была приемлема для покупателей. Учитывая поставленную задачу, будем определять цену методом «средней издержки плюс прибыль», который заключается в начислении определенной наценки на себестоимость товара.

Если для расчета цены взять себестоимость, которая сформирована только на основе переменных затрат, то есть вероятность, что выбранный уровень наценки не всегда сможет покрыть постоянные затраты, а это

в свою очередь приведет к убыткам. Если же для расчета цены использовать полную производственную себестоимость, то наценка должна не только обеспечивать требуемый уровень рентабельности, но и покрывать производственные расходы. Этот метод широко применяется в сфере розничной торговли, где стандартный размер на-

ценок составляет 20–15%. При этом, чем меньше исходная цена товара или выше объем продаж, тем меньше процент наценки.

Учитывая темпы инфляции, цены на продукты будут меняться. На момент составления бизнес-плана они составили:

Таблица 8. Расчет цены на основные виды продукции

Блин «сытный»	
Себестоимость	55.08
Наценка	20%
Цена без НДС	66.10
НДС	18%
ИТОГО	77.99
Блин «детский»	
Себестоимость	58.85
Наценка	20%
Цена без НДС	70.62
НДС	18%
ИТОГО	83.33
Блин «студенческий»	
Себестоимость	54.25
Наценка	20%
Цена без НДС	65.09
НДС	18%
ИТОГО	76.80

Литература:

1. Алексева, М.М. Планирование деятельности фирмы/Алексева М.М. — Москва: Финансы и статистика, 1998. — 246
2. Лапыгин, Ю.Н. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании: практическое пособие/Ю.Н. Лапыгин, Д.Ю. Лапыгин. — 4-е изд., испр. — Москва: Омега-Л, 2010. — 350
3. Малое предпринимательство: управление и организация: Бизнес-план. Финансовые решения. Персонал. Составление бюджета. Продажа./В.П. Буров — Москва: ДеКА, 1998. — 85

Анализ экономической эффективности деятельности предприятия «Домашние блины» в г. Томске

Борцова Полина Владимировна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Для осуществления проекта необходимо:
— Собственный капитал в размере 210 тыс. руб.
— Заемный капитал в форме лизинга 157300 руб. на покупку оборудования. Ежегодные лизинговые платежи составляют 15% от стоимости оборудования, т.е. 23595 руб. Период действия договора составляет 5 лет.

Отличительной особенностью основных средств является перенесение части их стоимости на стоимость готовой

продукции. Это перенесение происходит таким образом, чтобы за период эксплуатации основных средств, произошло их возмещение. Возмещение основных средств путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции или на выполненную работу называется амортизацией. Она осуществляется с целью накопления денежных средств для последующего полного или частичного воспроизводства.

ПБУ 6/97 вводит следующие способы начисления амортизации:

- линейный;
- уменьшаемого остатка;
- списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- начисление амортизации пропорционально объему продукции (работ, услуг). [4]

Способы начисления амортизации оговариваются в учетной политике организации. Предприятие может применять разные способы начисления амортизации применительно к различным группам объектов основных средств, но при этом принятый способ начисления амортизации нельзя менять в течение всего срока полезного использования объекта основных средств.

Исходя из того, что приобретенное оборудование является высокотехнологичным и ему свойственно моральное старение, произведем расчет ежегодных амортизационных отчислений линейным способом:

При линейном способе годовая сумма амортизации определяется по первоначальной стоимости объекта основных средств и принятой норме амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Норма амортизации — это установленный в процентах размер амортизационных отчислений по каждому виду основных фондов за год.

Срок службы холодильника — 10 лет, первоначальная стоимость составляет 50000 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{10} * 100\% = 10\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{50000}{100} * 10 = 5000 \text{ руб. в год}$$

Срок службы барной стойки — 10 лет, первоначальная стоимость составляет 30000 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{10} * 100\% = 10\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{30000}{100} * 10 = 3000 \text{ руб. в год}$$

Срок службы кондиционера — 6 лет, первоначальная стоимость составляет 20000 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{6} * 100\% = 16.7\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{20000}{100} * 16.7 = 3340 \text{ руб. в год}$$

Срок службы плиты — 10 лет, первоначальная стоимость составляет 20000 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{10} * 100\% = 10\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{20000}{100} * 10 = 2000 \text{ руб. в год}$$

Срок службы блинницы TEFAL — 3 года, первоначальная стоимость составляет 2400 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{3} * 100\% = 33.4\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{2400}{100} * 33.4 = 801.6 \text{ руб. в год}$$

Срок службы микроволновой печи — 3 года, первоначальная стоимость составляет 3000 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{3} * 100\% = 33.4\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{3000}{100} * 33.4 = 1002 \text{ руб. в год}$$

Срок службы миксера, чайника и музыкального центра — 3 года, общая первоначальная стоимость составляет 5100 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{3} * 100\% = 33.4\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{5100}{100} * 33.4 = 1703.4 \text{ руб. в год}$$

Срок службы мебели — 10 лет, первоначальная стоимость составляет 21800 руб.

$$\text{Норма амортизации: } \frac{1}{10} * 100\% = 10\%$$

Ежегодные амортизационные отчисления:

$$\frac{21800}{100} * 10 = 2180 \text{ руб. в год}$$

ИТОГО амортизационные отчисления за год составят: 19027 руб.

Доходы и расходы по обычным видам деятельности представлены в таблице.

Запас финансовой устойчивости (ЗФУ) показывает, насколько можно сократить реализацию продукции, не неся при этом убытков. В нашем случае ЗФУ составляет 22%:

$$\text{ЗФУ} = \frac{\text{Выручка} - \text{предел безубыточности}}{\text{Выручка}} * 100\%$$

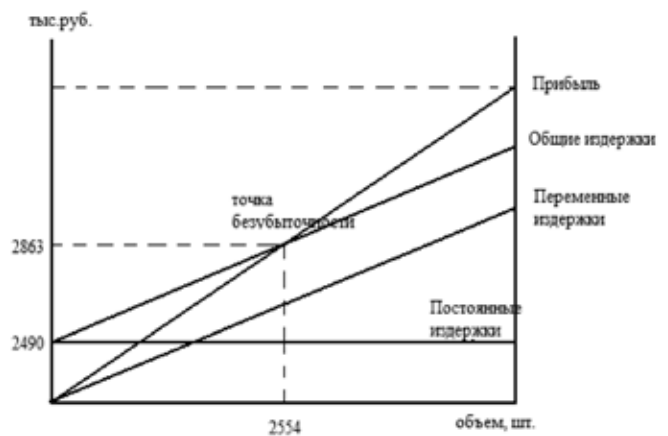


Рис. 1. Точка безубыточности

Из таблицы и рис. 1 видно, что предел безубыточности наступает при объеме реализации равном 2554 в натуральном выражении, таким образом уже в первый год

Таблица 1. Доходы и расходы по обычным видам деятельности

Доходы и расходы по обычным видам деятельности		2015	
		За месяц	За год
Выручка от продажи товаров, продукции, услуг	A	268632	4023589
НДС (18%)	B	48354	724246
Чистая выручка	C	316986	3803832
Переменные затраты			
Сырьевые материалы		14529	174348
Электроэнергия		22023	264276
Прочие переменные затраты		13800	165600
ИТОГО переменные затраты	D	50352	604224
Постоянные затраты			
Амортизация		1585	19027
Персонал		120700	1448400
Аренда		45000	540000
ПФР	22%	36210	434520
ФСС	2.9%		
ФОМС	5.1%		
Прочие		4075	48900
Итого постоянные затраты	E	207570	2490840
Итого издержки	F	286247	3434971
Балансовая прибыль	G=C-F	59064	708768
Налог на прибыль	H (20%)	11812	141753
Чистая прибыль	J=G-H	47251	567014

Таблица 2. Определение предела безубыточности

Показатели	2015	
	В месяц	В год
Чистая выручка	316986	3803832
Балансовая прибыль	59064	708768
Полная себестоимость реализованной продукции	176222	2114664
Переменные затраты	50352	604224
Постоянные затраты	207570	2490840
Сумма маржинального дохода	266634	3199608
Доля маржинального дохода в выручке	0.84	0.84
Предел безубыточности	247107	2863034.4
Запас финансовой устойчивости	22%	22%

работы предприятия. Каждое предприятие в процессе функционирования проходит ряд стадий: создание, рост, зрелость, спад, реорганизация, банкротство, ликвидация. Если же предприятие способно к изменениям, гибко реагирует на изменения внешней среды, быстро приспосабливается к потребностям рынка, оно может долгие годы

успешно функционировать, не боясь падения рентабельности и банкротства. Возникновение рисков вызвано рядом обстоятельств:

— нестабильностью текущей экономической ситуации, нестабильностью условий инвестирования и использования прибыли;

— неопределенностью политической ситуации, риском, связанным с неблагоприятными социально-экономическими изменениями в стране или отдельном регионе;

— отсутствием полной и точной информации о динамике технико-экономических показателей, параметрах новой техники и технологии;

— неопределенностью природно-климатических условий, возможностью стихийных бедствий;

— неполнотой или неточностью информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-

участников и конкурентов.

Однако существуют некоторые условия, выполнение которых помогает сохранить нормальное функционирование предприятия и уменьшить риск банкротства:

— разработка и осуществление качественных планов по маркетингу с четкими целями

— систематическое обоснование прогнозов по развитию

— четкое отслеживание потребностей и ситуации на рынке.

Литература:

1. Лосев, В.А. Как составить бизнес-план. Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: пер. с англ./В.А. Лосев. — Москва: Вильямс, 2013. — 203
2. Малое предпринимательство: управление и организация: Бизнес-план. Финансовые решения. Персонал. Составление бюджета. Продажа./В.П. Буров — Москва: ДеКА, 1998. — 85
3. Официальный сайт компании ООО «Сибирские блины» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://сибирскиеблины.рф/#contacts>
4. Петров, К.Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами. — 3-е изд. — Москва: Вильямс, 2012. — 371
5. Прокофьев, Ю.С. Экономика предприятия. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2010. — 140.

Оценка финансовой устойчивости организации ОАО «НЗХК»

Гладырь Елена Михайловна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Анализ устойчивости финансового состояния позволяет выявить, правильность управления предприятием финансовыми ресурсами.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами отражает обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости, предлагаемая норма более 0,1, полученное значение коэффициента удовлетворяет данной норме.

На конец отчетного года коэффициент обеспеченности собственными средствами снизился на 0,01 и составил 0,46, т.е. на конец исследуемого периода предприятие за счет собственных источников финансирует меньшую, чем на начало периода, часть оборотных активов. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными средствами. На начало исследуемого периода данный показатель равен 0,88, что несколько выше рекомендуемого значения, на конец периода значение коэффициента несколько снижается (на 0,08), но все равно соответствует нормативному значению, то есть можно говорить о том, что предприятие не нуждается в привлечении заемных средств.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения: чем больше Км, тем лучше финансовое состояние. В ОАО «НЗХК» коэффициент маневренности собственного капитала составляет 0,64 и 0,65 на начало и конец исследуемого периода соответственно — это соответствует нормативному значению. Индекс постоянного актива показывает долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. Так, на начало периода 36% собственных источников средств направлялось на формирование внеоборотных активов, и к концу анализируемого периода данный показатель снизился на 1%. Остальная часть собственных источников ОАО «НЗХК» обеспечивает оборотные активы, преимущественно запасы. Собственные источники ОАО «НЗХК» сформированы преимущественно за счёт добавочного капитала и нераспределённой прибыли. При этом собственный капитал обладает достаточной маневренностью.

Поэтому с точки зрения обеспечения активов динамика индекса постоянного актива представляется логичной. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств показывает, какая часть деятельности финансируется

Таблица 1. Показатели финансовой устойчивости ОАО «НЗХК» за 2012 — 2013 гг., тыс. руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменения за период
1. Источники формирования собственных оборотных средств	199484	203858	8940
2. Внеоборотные активы	71873	71855	1432
3. Наличие собственных оборотных средств	127611	132003	7508
4. Долгосрочные пассивы	5361	17383	15272
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	132972	149386	22780
6. Краткосрочные заемные средства	88940	90909	10439
7. Общая величина основных источников	221912	240295	33219
8. Общая величина запасов	142554	165824	24481
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-14943	-33821	-16973
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-9582	-16438	-1701
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	79358	74471	8738
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	{0,0,1}	{0,0,1}	

Таблица 2. Относительные показатели финансовой устойчивости ОАО «НЗХК» за 2012–2013 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	Предлагаемые нормы
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,47	0,46	> 0,1
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов	0,84	0,80	0,6–0,8
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,65	0,65	>0,5
4. Коэффициент индекс постоянного актива	0,36	0,35	-
5. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,05	0,08	-
6. Коэффициент износа основных средств	0,25	0,25	-
7. Коэффициент реальной стоимости имущества	0,27	0,26	> 0,5
8. Коэффициент автономии	0,57	0,57	>0,5
9. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,06	1,09	< 1

за счет долгосрочных заемных средств для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами. Рассчитанные данные показывают, что на начало периода доля долгосрочных заемных средств была равна 1%, на конец периода — 8%, это объясняется получением в 2013 г. предприятием долгосрочного кредита. Коэффициент износа показывает, в какой степени профинансирована возможная будущая замена основных средств по мере их износа.

Значение показателя означает, что как на конец, так и на начало исследуемого периода замена и обновление

основных средств на 25% профинансированы за счет суммы износа. Коэффициент реальной стоимости имущества показывает долю в стоимости имущества предприятия средств производства. Предполагается, что средства производства должны составлять 50% в стоимости имущества. На исследуемом предприятии ни на начало, ни на конец исследуемого периода коэффициент реальной стоимости имущества не соответствует норме, кроме того, на конец периода он еще снижается на 0,01 и составляет 0,26. Коэффициент автономии как на начало, так и на конец исследуемого периода превышает по своей

величине 50%, это значит, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. Тревожным моментом является снижение показателя на конец периода на 0,01. Однако, заемный капитал предприятия представлен только краткосрочными обязательствами, что позволяет ОАО «НЗХК» сохранять финансовую устойчивость. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, каких средств у предприятия больше — заемных или собственных.

Литература:

1. Арзуманова, Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации. — М.: Дашков и Ко, 2013. — 245 с.
2. Бабук, И.М. Экономика промышленного предприятия/И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 193 с.
3. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации)/О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. — М.: Дашков и К, 2013. — 147 с.
4. Сергеев, И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия). — М.: Юрайт, 2013. — 194 с.
5. Чечевицына, Л.Н., Чечевицына Е.В. Экономика предприятия. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. — 302 с.

На исследуемом предприятии коэффициент равен 1,01 и 1,09 на начало и конец периода соответственно — это значит, что, с учётом выше приведённых показателей, капитал предприятия сформирован неоптимально. Таким образом, в ОАО «НЗХК» наблюдается неустойчивое финансовое состояние, характеризуется нарушением платёжеспособности предприятия, когда восстановление равновесия возможно за счет пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов.

Оценка финансовых результатов деятельности и деловой активности ОАО «НЗХК»

Гладырь Елена Михайловна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В таблице 1 представлены показатели финансовой деятельности ОАО «НЗХК» за 2012–2013 гг.

В отчётном году выручка от продаж составила 361027 тыс. руб., что на 6901 тыс. руб. больше, чем в базовом году. Это объясняется увеличением спроса на продукцию и в итоге, ростом продаж предприятия. Себестоимость в отчетном году выросла в сравнении с базовым годом на 1357 тыс. руб. Коммерческие расходы в отчётном году снизились. Скорее всего, предприятие перестало уделять внимание маркетинговой политике и уменьшило затраты на рекламу. Расходы на управление за отчётный период повысились на 4501 тыс. руб., или на 22,97%. Прибыль от продаж в отчётном периоде увеличилась на 4031 тыс. руб. или на 18,9% по отношению к базовому году. Увеличение прочих доходов в 2013 году составило 31,75%, увеличение прочих расходов на 59,19%. Чистая прибыль предприятия составила в отчётном году 8018 тыс. руб., снизившись на 10,61% по сравнению с базовым годом. Выраженная в виде процента от объёма продаж чистая прибыль в отчётном году составила 2,221% по сравнению с 2012 годом — 2,533%. Снижение чистой прибыли обусловлено снижением прибыли до налогообложения, которая снижается в связи с опережающим ростом прочих расходов (по сравнению с ростом прочих доходов). Таким образом, в анализируемом периоде растёт прибыль от основной деятельности. Однако в связи с низкой оборачиваемостью и платёжеспособностью, предприятие вы-

нуждено нести высокие прочие затраты (санкционного характера), что неблагоприятно сказывается на финансовом состоянии ОАО «НЗХК».

Коэффициент соотношения доходов и расходов должен быть больше 1. Тогда деятельность предприятия является эффективной. В противном случае — неэффективной. Если коэффициент равен 1, то предприятие не получило ни прибыли, ни убытка, что также не может считаться эффективной работой. В нашем случае коэффициент соотношения больше 1, это свидетельствует об эффективной деятельности предприятия. Однако эффективность (как и значение показателя) падает, что требует изменения проводимой предприятием политики.

Показателями эффективности использования ресурсов организации являются показатели оборачиваемости и фондоотдачи. Оценка показателей деловой активности ОАО «НЗХК» приведена в таблице 2

По результатам анализа установлено, что фондоотдача снизилась на 1,54%, а производительность труда увеличилась на 20,1%, что обусловлено ростом выручки за счёт ускорения реализации запасов. Оборачиваемость оборотных фондов снизилась с 1,3 до 1,28, это говорит о том, что оборотные средства в 2013 году совершили на 0,02 оборота меньше, чем за аналогичный период 2012 года. Длительность одного оборота увеличилась на 3 дня, и составила 171 день. Продолжительность оборота оборотных средств очень велика для рыночных условий хозяйство-

Таблица 1. Показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «НЗХК» за 2012–2013 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб. 2012 г.	Изменение за период, тыс. руб. (+, —) 2013 г.	Темп роста, %	Удельный вес, %	Отклонение уровня за период, % 2012 г.	Отклонение уровня за период, % 2013 г.	
Выручка от продажи товаров	360909	361027	6901	101,95	100,00	100,00	-
Себестоимость проданных товаров	278908	275253	1357	100,5	77,28	76,24	-1,1
Валовая прибыль	82001	85774	5544	106,91	22,72	23,76	1,1
Коммерческие расходы	38011	36321	-2988	92,4	10,53	10,06	-1,04
Управленческие расходы	20550	24099	4501	122,97	5,69	6,68	1,14
Прибыль от продаж	23440	25354	4031	118,9	6,49	7,02	1
Проценты к получению	203	550	385	333,33	0,06	0,15	0,11
Проценты к уплате	1167	792	-2123	27,17	0,32	0,22	-0,6
Прочие доходы	26043	33359	8040	131,75	7,22	9,24	2,09
Прочие расходы	33892	44912	16699	159,19	9,39	12,44	4,47
Прибыль до налогообложения	14627	13559	-2120	86,48	4,05	3,76	-0,67
Отложенные налоговые активы	2920	1602	-456	77,84	0,81	0,44	-0,14
Отложенные налоговые обязательства	5261	2708	-2202	55,15	1,46	0,75	-0,64
Текущий налог на прибыль	3510	3591	-137	96,33	0,97	0,99	-0,06
Санкции в бюджет и иные платежи	406	844	715	654,26	0,11	0,23	0,2
Чистая прибыль	8370	8018	-952	89,39	2,32	2,22	-0,31
Всего доходов	390075	396538	14870	-	-	-	-
Всего расходов	381705	388520	15822	-	-	-	-
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,022	1,021	-0,003	-	-	-	-

Таблица 2. Показатели деловой активности ОАО «НЗХК» за 2012–2013 годы

Показатель	2012 г.	2013 г.	Отклонения, (+, —)	Темп роста, %
Выручка от продаж, тыс. руб.	360909	361027	6901	1,95
Чистая прибыль, тыс. руб.	8370	8018	-952	-10,6
Производительность труда, тыс. руб./чел.	7218,18	8022,8	1341,2	120,1
Фондоотдача, руб./руб.	5,93	5,84	-0,09	98,46
Оборачиваемость оборотных фондов, оборотов	1,28	1,28	-0,02	98,5
Период оборота текущих активов, дней	182	179	3	101,7
Оборачиваемость запасов и затрат, оборотов	112,4	131,73	22,83	121,0
Период оборота запасов и затрат, дней	3,2	2,7	-0,6	81,8
Оборачиваемость кредит. задолженности, оборотов	6,43	7,84	1,84	130,7
Оборачиваемость дебит. задолженности, оборотов	4,15	4,29	0,28	107,0

Таблица 3. Оценка рентабельности ОАО «НЗХК» за 2012–2013 гг.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	Изменение за период (+, —)
1. Рентабельность продаж	6,02	7,02	1,00
2. Рентабельность активов	2,66	2,24	-0,43
3. Рентабельность собственного капитала	4,76	3,97	-0,79
4. Рентабельность затрат (себестоимости)	7,79	9,21	1,43
5. Бухгалтерская рентабельность	2,53	2,22	-0,31

вания, что является отрицательным моментом в деятельности организации. Тем не менее, оборачиваемость запасов (наибольшей части оборотных активов) и затрат возросла на 21 %, период обращения на начало года составлял 3,3 дней, на конец сократился до 2,7 дней. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 0,28 или 7 %. Это положительный фактор, т.е. у организации снизился риск возникновения просроченной дебиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности составила на конец 2012 года — 6; на конец 2013 года — 7,84, рост составил 30,7 %. Таким образом, средств у предприятия для расчётов явно недостаточно — ОАО «НЗХК» не успевает получить достаточно средств от дебиторов для расчётов с кредиторами (оборотная дебиторская задолженность ниже оборачиваемости кредиторской задолженности). Можно сделать вывод, что в течение года активность предприятия в части оплаты своих обязательств возросла. Рентабельность играет важную роль в системе экономических показателей эффективности. Её уровень зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности организации. Расчет основных показателей рентабельности ОАО «НЗХК» за 2012–2013 гг. представлен в таблице 3.

В данной главе была проведена оценка финансового состояния ОАО «НЗХК» за 2012 и 2013 годы. Базируясь на документах бухгалтерской отчетности, было рассмотрено финансовое состояние предприятия. Анализ имущества предприятия и источников его формирования показал, что предприятие существенно улучшило своё финансовое состояние. На это указывает: снижение кредиторской и дебиторской задолженности и увеличение внеоборотных активов. В качестве положительного момента можно также указать высокую долю капитала и резервов, т.е. собственных источников предприятия.

Из отрицательных моментов можно отметить, что в структуре капитала предприятия преобладает заемный капитал, который представлен в виде краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности. Предприятию необходимо сократить привлечение заемного капитала, в виде краткосрочных обязательств.

Литература:

1. Каталог организаций России [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — 2005 — Режим доступа: <http://www.list-org.com/> свободный. — Загл. с экрана.

Таким образом, полученные данные позволяют сделать вывод, что предприятие за отчетный период имеет большую финансовую устойчивость. Следовательно, ОАО «НЗХК» имеет выигрышное положение перед другими организациями, специализирующимися на выпуске продукции для атомной промышленности, для привлечения инвестиций, в получение кредитов, в выборе поставщиков. Также предприятие имеет хорошие отношения с государством, потому что является добросовестным налогоплательщиком, выплачивает заработную плату — рабочим и служащим и дивиденды — акционерам. ОАО «НЗХК» имеет средний уровень производственного потенциала, но необходимо отметить, что такой уровень достигнут, в основном, за счет использования новейшего высокотехнологичного оборудования, закупленного на полученные предприятием кредиты. Хотя предприятие и получает высокую прибыль, но выплаты по кредитам приводят его в состояние убытка, что снижает общий уровень производственного потенциала. Для выхода из убыточного состояния предприятию необходимо получать прибыль от продаж, превышающую суммы кредитных выплат.

Для повышения прибыли от продаж предприятию необходимо:

- а) снижение затрат на изготовление продукции, для этого нужно:
 - снижать цен на закупаемое сырье и материалы установлением и поддержанием долговременных отношений с основными поставщиками сырья,
 - повышать эффективность производства,
 - увеличивать глубину переработки сырья,
 - снижать количество отходов,
 - перерабатывать отходы производства в готовую продукцию,
 - снижать накладные расходы,
 - сокращать постоянные издержки;
- б) увеличение объема продаж развитием маркетинга, для этого нужно:
 - участвовать в конкурсах, выставках и смотрах,
 - повышать эффективность рекламной кампании,
 - повышать узнаваемость продукции потребителями;

2. Сергеев, И. В., Веретенникова И. И. Экономика организации (предприятия). — М.: Юрайт, 2013. — 194 с.
3. Экскурсия на Новосибирский завод химконцентратов [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — 2000–2015 — Режим доступа: <http://dmitrysh.gorod.tomsk.ru/свободный>. — Загл. с экрана.
4. Экономика, организация и управление на предприятии/под ред. М. Я. Боровской. — Спб: Феникс, 2010. — 161 с.

Сущность, функции и виды налогов

Глущенко Яна Сергеевна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Налогообложение относят к числу давно известных методов регулирования доходов и источников увеличения государственных средств.

В истории на каждом этапе эволюции общества понятие «налог» изменялось наряду с развитием теории функционирования государства, его целей, форм существования и методов управления обществом. Определение налога пополнялось новыми деталями или же оно существенно видоизменялось:

— налог является средством распределения бюджетных расходов среди индивидуумов в соответствии с их возможностями платить налоги;

— налог — это изъятие денежных средств, осуществляемое в принципиальном порядке государственной властью, имеющее целью покрыть расходы общества и распределить их между гражданами в соответствии с возможностями каждого;

— под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организации и физических лиц в форме отчуждения принадлежащей им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Из множества определений налога следует, что налог характеризуется всего лишь как практическая форма движения денежных средств от производителя к государству.

Налоги формируют необходимую финансовую базу для операций государства в экономической сфере. Сама структура, масштабы и методы налоговых изъятий создают возможность целенаправленного государственного воздействия на темпы и пропорции накопления общественного капитала, позволяют контролировать практически весь совокупный капитал.

Еще Адамом Смитом были сформулированы четыре главных требования к налоговой системе, которые справедливы и в настоящее время:

1. Подданные государства должны, по возможности соответственно своим способностям и силам участвовать в содержании правительства, то есть соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством государства...

2. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа, — все это должно быть ясно и определено для плательщика и всякого другого лица...

3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его...

4. Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно сверх того, что он приносит казначейству государства.

Как видно А. Смит основывался на таких принципах налогообложения, как:

1) равномерность, понимаемую как равнонапряженность, общность для всех налогоплательщиков правил и норм изъятия налога;

2) определенность, означающую четкость, ясность, стабильность норм, ставок налогообложения;

3) простота и удобство, понимаемые в прямом смысле этих слов;

4) не отягощенность, то есть умеренность, ограниченность налога суммами, уплата которых ложится тяжким бременем на налогоплательщиков.

А. Смит выделил три основных источника налогообложения: «Все налоги и всякий основанный на них доход, — все оклады, пенсии, ежегодные рентные доходы всякого рода, — в конечном счете получают из того или другого из этих трех первоначальных источников дохода и выплачиваются непосредственно или посредством из заработной платы, из прибыли с капитала или из ренты с земли». Указанные источники налогообложения — заработная плата, прибыль, доход и кадастровая стоимость — остаются основными компонентами налоговой базы и в современном мире.

Через использование различных налогов, их ставок, способов налогообложения государство достигает определенные цели, актуальные на данном этапе развития. Из этого следует, что налоги выполняют некоторые функции. Именно в них выражается сущность налога. Функции налогов помогают показать, какую роль они

играют в социально-экономическом развитии государства.

Существуют разнообразные взгляды по поводу количества и качественного содержания функций налогов.

В целом же, вся налоговая система выполняет ряд важнейших функций:

1. Фискальная функция, смысл которой заключается в том что, взимаемые налоги являются источником государственных финансовых ресурсов, накоплением материальных благ, необходимых для дальнейшего распределения на определенные нужды государства. Фискальная функция формирует базу доходов бюджетов страны. Здесь же кроется определенная проблема, возможность и желание уплаты налогов гражданами напрямую зависит от уровня дохода населения, что может снизить уровень уплаты налогов в период кризиса и экономической нестабильности.

2. Регулирующая функция, которая связана с перераспределением собранных средств на дальнейшие нужды государства, а так же направления средств в отдельные отрасли и сферы народного хозяйствования. Также данная функция регулирует уровень дохода различных слоев населения.

3. Социальная функция. Данная функция имеет тесную связь с фискальной и регулирующей функцией, так как налоговой базой в данном случае будет являться имущество и доходы физических и юридических лиц. Смысл этой функции заключается в том, что большую часть данного налога уплачивают люди с высоким уровнем дохода. Полученные денежные средства в большей степени перераспределяются в пользу малоимущих слоев населения в виде различных выплат и оказываемой материальной помощи со стороны государства.

4. Контрольная функция. Она создает базу для наблюдения и контроля за стоимостными пропорциями в процессе образования и распределения доходов различных субъектов экономической системы. Но данная функция ни как не связана с налоговым контролем осуществляемым органами государственного контроля.

Только комплексный учет всех функций налогов может гарантировать успешную налоговую политику, создаст из налогов эффективный механизм влияния на экономику страны.

От величины налоговых поступлений зависит, сможет ли государство выполнить возложенные на него функции. В определенной степени суммы поступлений налогов в бюджетную систему зависят от налоговых органов, которые, в свою очередь, осуществляют налоговый контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах.

Проанализировав разные точки зрения на понимание сущности налога и определив его основные функции, можно сказать, что:

1) налог является экономической ценностью для современного государства и способствует поддержанию жизнедеятельности населения;

2) налог следует рассматривать как существенный элемент финансовой и экономической политики государства. С помощью налогов в стране устанавливаются стимулирующие либо дестимулирующие условия для развития бизнеса и обеспечения имущественного положения граждан.

Налоги достаточно разнообразны по видам и создают довольно разветвленную совокупность. Стремление унифицировать налоги и попытки сократить количество их видов не венчались успехом. Возможно, это происходит по той причине, что уместнее вместо одного большого налога взимать множество, которые менее заметны и чувствительными для населения страны.

Налоги разделяют на различные группы по множеству признакам:

1) прямые и косвенные (в зависимости от источника их взимания);

2) пропорциональные, прогрессивные, регрессивные (в зависимости от налоговых ставок);

3) государственные и местные (в зависимости кто взимает налог, и в какой бюджет).

Важным вопросом при определении влияния налогов на экономику страны является соотношение прямых и косвенных налогов.

Прямые налоги взимаются напрямую с дохода налогоплательщика, так что налогоплательщик ощущает их в виде недополученного дохода.

Косвенные налоги взимаются другим, менее заметным способом, а именно посредством введения государственных надбавок к ценам на товары и услуги, которые оплачивают покупатели. Это в большей степени налог на добавленную стоимость. Основную массу косвенных налогов возлагают на потребителей через повышение цен. Косвенные налоги хорошо подходят для фискальных целей. Все косвенные налоги по своей сути являются регрессивными, иногда пропорциональными. Введение косвенных налогов поддерживается в основном теми, кто считает, что налоговая система слишком прогрессивна или что налогообложение дохода весьма отрицательно влияет на инвестиционные стимулы, так как они действуют на уровень потребления и из-за них уменьшаются сбережения.

Основной аргумент в пользу прямых налогов — это их прогрессивность. Посредством прямых налогов можно достичь более справедливого распределения доходов и налогового бремени. Поэтому они обладают наименьшей тенденцией неблагоприятного размещения ресурсов внутри негосударственного сектора. Дополнительным преимуществом прямых налогов является их восприимчивость к росту и спаду в экономике. Помимо этого некоторые из прямых налогов — встроенные стабилизаторы.

Снижение прямых налогов и увеличение косвенных повлияет на структуру национального дохода от потребления в сторону сбережения. С другой стороны, косвенное налогообложение является фактором, который действует

против настоящего и будущего потребления, что сокращает внутренний рынок. А также, косвенное налогообложение отрицательно действует на совокупный спрос и повышение цен.

Налог является пропорциональным, если налоговая ставка постоянна, не зависит от объема дохода и от масштаба объекта налогообложения.

Налог является прогрессивным, если налоговая ставка повышается по мере возрастания размера объекта налогообложения.

Ставка регрессивного налога, наоборот, уменьшается по мере повышения объекта налогообложения. Такой налог используют для стимулирования роста дохода, прибыли, имущества.

В зависимости от того, кто взимает налог и куда, т.е. в какой бюджет он поступает, налоги подразделяются на: государственные и местные. В свой черед, при федеральном устройстве государства государственные налоги разделяются, согласно статьи 12 части 1 Налогового кодекса Российской Федерации на федеральные налоги и налоги субъектов федерации.

Литература:

1. Миляков, Н. В. Налоги и налогообложение. — М.: Инфра-М, 2011. — 365 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: текст с изм. и доп. на 20 февраля 2015 г. М.: Проспект, Кно-Т17 Рус, 2015. — 600 с.
3. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. — М.: МЦФЭР, 2010. — 427 с.

Роль налогообложения в рыночной экономике РФ

Глущенко Яна Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В рыночной экономике налоги выполняют достаточно значимую роль. Можно сказать, что без четко налаженной и хорошо действующей налоговой системы, отвечающей условиям развития общественного производства, эффективная рыночная экономика невозможна.

Налогам принадлежит решающая роль в формировании доходной части государственного бюджета. Но не это главное для характеристики роли налогов: государственный бюджет можно сформировать и без них. Хотя бы с помощью экономических нормативов отчислений от прибыли в бюджет, применявшихся в нашей стране ряд лет. На первое место следует поставить функцию, без которой в экономике, базирующейся на товарно-денежных отношениях, нельзя обойтись. Эта функция налогов — регулирующая. Рыночная экономика в развитых странах — это регулируемая экономика.

Государственное регулирование осуществляется в двух основных направлениях:

К федеральным налогам и сборам относятся налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации. Они образуют основу доходной части федерального бюджета и, так как это высокодоходные источники, с их помощью поддерживается финансовая стабильность бюджетов субъектов Федерации и местных. В Российской Федерации, как и во многих странах, источники, которые приносят наибольший доход, сосредоточиваются в федеральном бюджете.

К региональным налогам относятся налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях этих субъектов Российской Федерации.

К местным налогам относятся налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях этих муниципальных образований.

Таким образом, мы видим, что в Российской Федерации трехуровневая система налогообложения.

— регулирование рыночных, товарно-денежных отношений. Оно состоит главным образом в определении «правил игры», то есть разработка законов, нормативных актов, определяющих взаимоотношения действующих на рынке лиц, прежде всего предпринимателей, работодателей и наемных рабочих. К ним относятся законы, постановления, инструкции государственных органов, регулирующие взаимоотношение товаропроизводителей, продавцов и покупателей, деятельность банков, товарных и фондовых бирж, а также бирж труда, торговых домов, устанавливающие порядок проведения аукционов, ярмарок, правила обращения ценных бумаг и т.п. Это направление государственного регулирования рынка непосредственно с налогами не связано;

— регулирование развития народного хозяйства, общественного производства в условиях, когда основным объективным экономическим законом, действующим в обществе, является закон стоимости. Здесь речь идет

главным образом о финансово-экономических методах воздействия государства на интересы людей, предпринимателей с целью направления их деятельности в нужном, в выгодном обществе направлении.

В условиях рынка отирают или, по крайней мере, сводятся к минимуму методы административного подчинения предпринимателей, постепенно исчезает само понятие «вышестоящей организации», имеющей право управлять деятельностью предприятий с помощью распоряжений, команд и приказов. Но необходимость подчинять деятельность предпринимателей целям сочетания их личных интересов с общественным не отпадает. В то же время приказать, заставить нельзя. Адекватной рыночным отношениям является лишь одна форма воздействия на предпринимателей и наемных рабочих, продавцов и покупателей — система экономического принуждения в сочетании с материальной заинтересованностью, возможностью заработать практически любую сумму денег.

Таким образом, развитие рыночной экономики регулируется финансово-экономическими методами — путем применения отлаженной системы налогообложения, маневрирования ссудным капиталом и процентными ставками, выделения из бюджета капитальных вложений и дотаций, государственных закупок и осуществления народно-хозяйственных программ и т. п. Центральное место в этом комплексе экономических методов занимают налоги.

Маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем. Так, в настоящее время нет, пожалуй, более важной для нас задачи, чем подъем сельского хозяйства, решение продовольственной проблемы. В связи с этим в Российской Федерации освобождены от налога на прибыль колхозы (включая рыболовецкие), совхозы, другие сельскохозяйственные производства. Если доля доходов от несельскохозяйственной деятельности в колхозе или совхозе менее 25%, то и они освобождаются от налогов, если более 25%, то прибыль, полученная от такой деятельности, облагается налогом в общем порядке. Приведенные положения могут служить примером использования государством возможностей налоговой системы для воздействия на развитие экономики в необходимом обществе направлении.

Другой пример. Хорошо известно, что эффективно функционирующую рыночную экономику невозможно себе представить без развития малого бизнеса. Без него трудно создать благоприятную для функционирования товарно-денежных отношений экономическую среду. Наши крупные и сверхкрупные предприятия, «мастодонты» промышленности, кооперирующиеся, как правило, с такими же «мастодонтами» из смежных отраслей, плохо приспособлены к конкуренции, не обладают характерной для рынка гибкостью и маневренностью.

Государство должно способствовать развитию малого бизнеса, всемерно поддерживать его. Формы такой поддержки разнообразны: создание специальных фондов финансирования малых предприятий, льготное кредитование их деятельности и т. п. Но главное средство оказания воздействия малому бизнесу — особые льготные условия налогообложения. Если малое предприятие не теряет полученную прибыль, а направляет ее на развитие своего производственного потенциала, то есть инвестирует, то оно в значительной степени может избежать налогообложения прибыли. До тех пор, конечно, пока оно остается малым, не выходит за пределы установленного критерия. Как только оно выйдет за пределы такого критерия, с этого месяца оно будет облагаться налогом в общем порядке.

Не менее существенна другая льгота, предусматривающая учет одновременно двух параметров — не только размеров предприятия, но и рода деятельности: освобождаются от налога на прибыль в первые два года работы предприятия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, производству товаров народного потребления, строительные, ремонтно-строительные и по производству строительных материалов при условии, что выручка от указанных видов деятельности составляет более 70% в общей сумме выручки от реализации продукции (работ, услуг). В отличие от первой льготы, предоставляемой малым предприятиям, последняя ограничена во времени: предприятие пользуется ею в течение двух лет со дня его регистрации. Очевидно, она направлена на то, чтобы помочь малым предприятиям окрепнуть, стать, как говорится, на ноги.

Другая функция налогов — стимулирующая. С помощью налогов, льгот и санкций государство стимулирует технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства и др. Стимулирование технического прогресса с помощью налогов проявляется прежде всего в том, что сумма прибыли, направленная на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение производства товаров народного потребления, оборудование для производства продуктов питания и ряда других освобождается от налогообложения. Эта льгота, конечно, очень существенная. Сделан очевидный шаг вперед. Очевидный, но непоследовательный. Во многих развитых странах освобождаются от налогообложения затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Делается это по-разному. Так, в Германии указанные затраты включаются в себестоимость продукции и тем самым автоматически освобождаются от налогов. В других странах эти затраты полностью или частично исключаются из облагаемой налогом прибыли. Аналогичная норма была предусмотрена и у нас в прежнем законодательстве: облагаемая прибыль уменьшалась на сумму, составлявшую 30% затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Было бы целесообразно и сейчас установить, что в состав затрат, освобождаемых от налога, полностью или частично (например, 50%) входят рас-

ходы на НИИ и ОКР. Другой путь — включать эти расходы в затраты на производство.

Идея всемерной поддержки сельскохозяйственного производства, стремление способствовать возрождению российской деревни пронизывает все наше налоговое законодательство. Например, Законом «О налогообложении доходов банков» предусмотрено, что ставка налога на доход банка составляет 30%. В то же время установлено, что коммерческим банкам, имеющим удельный вес кредитных вложений в сельскохозяйственную деятельность не менее 50% всех вложений, ставка налога на доходы устанавливается на треть ниже общей — 20%. Эффективно это значит, что если при типовой процентной ставке, например, 18% можно предоставлять ссуды сельскохозяйственным предприятиям и фермерам под 15% годовых и при этом кредитор (банк) не только не теряет часть прибыли, но даже выигрывает за счет льготного налогообложения.

Следующая функция налогов — распределительная, или, вернее, перераспределительная. Посредством налогов в государственном бюджете концентрируются средства, направляемые затем на решение народнохозяйственных проблем, как производственных, так и социальных, финансирование крупных межотраслевых, комплексных целевых программ — научно-технических, экономических и др. С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий и предпринимателей, доходов граждан, направляя ее на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на инвестиции и капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат: железные дороги и автострады, добывающие отрасли, электростанции и др. В современных условиях значительные средства из бюджета должны быть направлены на развитие сельскохозяйственного производства, отставание которого наиболее болезненно отражается на всем состоянии экономики и жизни населения.

Перераспределительная функция налоговой системы носит ярко выраженный социальный характер. Соответствующим образом построенная налоговая система позволяет придать рыночной экономике социальную направленность, как это сделано в Германии, Швеции, многих других странах. Это достигается путем установления прогрессивных ставок налогообложения, направления значительной части бюджета средств на социальные нужды

населения, полного или частичного освобождения от налогов граждан, нуждающихся в социальной защите.

Наконец, последняя функция налогов — фискальная, изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непризводственной сферы, которая не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры — библиотеки, архивы и др), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития — фундаментальная наука, театры, музеи и многие учебные заведения и т. п.

Указанное разграничение функций налоговой системы носит условный характер, так как все они переплетаются и осуществляются одновременно. Налогам присуща одновременно стабильность и подвижность. Чем стабильнее система налогообложения, тем увереннее чувствует себя предприниматель: он может заранее и достаточно точно рассчитать, каков будет эффект осуществления того или иного хозяйственного решения, проведенной сделки, финансовой операции и т. п. Неопределенность — враг предпринимательства. Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, но степень риска по крайней мере удваивается, если к неустойчивости рыночной конъюнктуры прибавляется неустойчивость налоговой системы, бесконечные изменения ставок, условий налогообложения, а в условиях печального опыта перестройки и самих принципов налогообложения. Не зная твердо, каковы будут условия и ставки налогообложения в предстоящем периоде, невозможно рассчитать, какая же часть ожидаемой прибыли уйдет в бюджет, а какая достанется предпринимателю. Стабильность налоговой системы не означает, что состав налогов, ставки, льготы, санкции могут быть установлены раз и навсегда. «Застывших» систем налогообложения нет и быть не может. Любая система налогообложения отражает характер общественного строя, состояние экономики страны, устойчивость социально-политической ситуации, степень доверия населения к правительству — и все это на момент ее введения в действие. По мере изменения указанных и иных условий налоговая система перестает отвечать предъявляемым к ней требованиям, вступает в противоречие с объективными условиями развития народного хозяйства. В связи с этим в налоговую систему в целом или отдельные ее элементы (ставки, льготы и т. п.) вносятся необходимые изменения.

Литература:

1. Основные направления оптимизации налоговой системы России // Ресурсоэффективные системы в управлении и контроле: взгляд в будущее: сборник научных трудов III Международной конференции школьников, студентов, аспирантов, молодых ученых/Национальный исследовательский Томский политехнический университет. — 2014. № 4. — с. 93–98.
2. Куклина, Т. В. Налоговое администрирование в РФ: сущность, принципы и основные проблемы // Вестник Томского государственного университета. — 2009. — № 329. — с. 179–181.
3. Филина, Ф. Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. — М.: ГроссМедиа, 2012. — 254с

Проблемы налогообложения на современном этапе развития РФ

Глуценко Яна Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На современном этапе развития государства, стабильная налоговая система является наиболее значимым механизмом, воздействующим на уровень экономики. Однако нередко налоговая система не в полной мере отвечает современным условиям, являясь сложной как по исчислению и уплате налогов, так и по системе ведения налогового учета, документирования, составлению отчетности и применению информационных систем с целью заполнения налоговых деклараций. Система налогообложения должна выполнять стимулирующую роль, положительно влияя на экономическую деятельность предприятий, на развитие производства в стране. Эффективность налогообложения определяется соотношением налоговых доходов, поступающих в бюджеты с общим объемом издержек, связанных с введением налогов на территории государства, сбором сумм налогов, в том числе и в отношении к каждому конкретному виду налога.

Создание устойчивой налоговой системы есть главная задача, стоящая перед государством. Эффективное налогообложение, можно обеспечить путем гармоничного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит перед собой государство при управлении экономикой страны.

В налоговой сфере, к сожалению, существует ряд проблем, которые необходимо решать. Так все еще велика доля теневой экономики и распространены уклонения от налогообложения. Это не только лишает бюджетную систему налоговых доходов, но и способствует неравной конкуренции, поскольку ставит добросовестных налогоплательщиков в менее выгодные условия. Неудивительно, что Правительство в качестве одного из приоритетов видит борьбу с налоговыми злоупотреблениями и формирование экономического поведения, основанного на культуре уплаты налогов.

Во многих случаях не только физические и юридические лица, являющиеся налогоплательщиками, но и налоговые специалисты, а также лица, занимающиеся адвокатской практикой, не могут конкретно обосновать положения статей Налогового Кодекса РФ. Арбитражные суды, суды общей юрисдикции зачастую выносят уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов. В России культура налогов всегда была и остается крайне низкой.

Данная проблема складывается из сочетания следующих факторов:

— экономическая безграмотность налогоплательщиков;

— менталитет российского налогоплательщика, направленный в первую очередь, на сокрытие доходов и имущества от налоговых органов, минимизацию налогов;

— недоверие налогоплательщиков к налоговым органам, зачастую вследствие некорректного поведения последних.

В действующей налоговой системе к одной из проблем налогообложения можно выделить незаконное возмещение сумм НДС.

Так, в получении необоснованных вычетов НДС недобросовестным налогоплательщиком используется основной документ — счет-фактура, регулирующий исчисление, уплату и вычеты НДС. Выявление фиктивных счетов — фактур и необоснованных вычетов ФНС России осуществляет сегодня в ходе выездных и встречных проверок. Однако эти проверки оказываются малоэффективными, так как счета-фактуры не используются при льготных режимах налогообложения.

Другой проблемой при взимании налога на добавленную стоимость является уклонение от его уплаты. Суть состоит в том, что недобросовестные предприниматели импортируют высокотехнологичные товары, а затем продают их с наценкой в размере ставки налога на добавленную стоимость и присваивают разницу. Налог на добавленную стоимость в бюджет при этом не перечисляется.

При начислении и уплате налога на прибыль предприятия также сопрягаются с некоторыми проблемами, которые необходимо решать для более качественного и правильного налогообложения прибыли. Одной из таких распространенных проблем, с которыми сталкиваются предприятия при исчислении данного налога. Это предприятие, которое открыло филиал, сталкивается с немалым количеством вопросов, которые связаны с налогообложением такого филиала. Связано это с тем, что для предприятия, имеющего филиалы, действуют два совершенно различных способа налогового учета. При первом — головное предприятие и филиал уплачивают налог консолидировано, т.е. налоговые обязательства рассчитываются для организации в целом. После нахождения общей суммы налоговых обязательств, производится расчет налога, уплачиваемого по местонахождению каждого филиала. При втором — головное предприятие и филиал рассматриваются как самостоятельные налогоплательщики и каждый из них ведет свой независимый налоговый учет: определяет валовой доход, валовые затраты, амортизацию, рассчитывает налогооблагаемую прибыль и сам налог на прибыль.

Другой проблемой при исчислении налога на прибыль является не всегда четко различима граница между рекламой и расходами на продвижение или расходами, связанными с рекламой, но к ней не относящимися (например,

обучение сотрудников рекламного отдела). Если какие-то расходы на продвижение считать рекламой, то они не предусмотрены в списке ненормируемых рекламных расходов и будут признаваться в пределах установленного норматива (1 % от выручки).

Также существуют трудности налогообложения консолидированной группы налогоплательщиков. Объединение вертикально-интегрированных структур в консолидированной группе позволяет данным налогоплательщикам уплачивать налог на прибыль организаций с совокупного финансового результата по итогам деятельности всех компаний-участников этой группы. В этой связи, прибыль для целей налогообложения, рассчитанная по консолидированной группе налогоплательщиков, будет учитывать убытки, понесенные участниками в текущем налоговом периоде, а не в будущих налоговых периодах. При этом сумма налога на прибыль организаций, подлежащая перечислению участником консолидированной группы налогоплательщиков ответственному участнику этой группы для последующей уплаты в бюджеты РФ, определяется условиями договора о создании группы. Эта сумма может быть равна сумме налога на прибыль организаций, рассчитанной исходя из совокупной прибыли консолидированной группы, и доли, приходящейся на этого участника. Однако договором может быть предусмотрен другой порядок расчетов между участниками группы.

Можно выделить следующие недостатки российской налоговой системы:

1. Данная система носит преимущественно фискальный характер, это затрудняет действие стимулирующей и регулирующей функций налогообложения.

2. Действует неоптимальная шкала ставок подоходного налога с физических лиц.

3. Недостаточно эффективен контроль за сбором налогов, что выражается в сокрытии доходов, вследствие чего, по различным оценкам, бюджетная система РФ недополучает от 30 до 50 % налоговых платежей.

4. Растет неэффективность существующих льгот.

5. Происходит постоянное изменение налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложению капиталов и росту экономики.

6. За региональными и местными бюджетами закреплены налоги, не имеющие существенного фискального значения для соответствующих бюджетов. Их удельный вес не превышает 15–20 % всех доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. Это вызывает необходимость регулирования бюджетов путем нормативных отчислений от федеральных регулирующих налогов.

7. В систему налогов и сборов в Российской Федерации в настоящее время не включаются таможенные пошлины и сборы.

В ближайшее время российская налоговая система столкнется с масштабными трудностями, обусловленными несколькими причинами, имеющими как объек-

тивный, так и субъективный характер. К первой группе относятся существенная зависимость российской экономики от внешнеторговой конъюнктуры, истощение богатых и благоприятно расположенных месторождений полезных ископаемых и соответствующее удорожанием их добычи на новых месторождениях, старение населения.

Ко второй группе относится ряд принятых решений в области бюджетной и налоговой политики: рост расходных обязательств бюджета за счет национальной обороны и правоохранительной деятельности, бессистемное предоставление налоговых льгот и освобождений, конструкция отдельных налогов, не обеспечивающих достаточную прогрессивность и эффективность налогообложения. Рассмотрим каждый из данных факторов. Так, высокая степень зависимости от внешнеторговой конъюнктуры находит свое выражение, прежде всего в том, что в российской экономике обозначилась тенденция роста обусловленности доходной части бюджета поставками сырья на экспорт, а именно, нефти и газа. Так, доля нефтегазовых доходов в доходах федерального бюджета в 2014 году первоначально прогнозировалась на уровне 48,1 %, а в январе — апреле текущего года она составила уже 52,9 %. Нефтегазовые доходы федерального бюджета в 2015 году составят 7,717 триллиона рублей, что на 5,8 процента превысит прогнозную оценку нефтегазовых доходов бюджета на 2014 год, а в 2016 году, согласно ожиданиям Минфина, нефтегазовые поступления в бюджет составят уже 8,032 триллиона рублей.

При этом планируется, что доля нефтегазовых доходов в общей структуре поступлений в федеральный бюджет будет снижаться с 51 процента в 2015 году до 50,8 процента в 2016 году и до 49,6 процента в 2017 году.

При этом от цен на нефть зависят не только нефтегазовые доходы (налог на добычу полезных ископаемых от углеводородного сырья и соответствующие экспортные пошлины), но и поступления других, прежде всего прямых, налогов. В связи с удорожанием добычи нефти и газа на новых месторождениях, падение доходов бюджета составит около 2,5 % ВВП в период до 2020 г. Другим фактором, влияющим на развитие российской налоговой системы, являются демографические тенденции, обуславливающие необходимость адаптации политики к старению населения. По данным ООН, доля населения России старше 60 лет к 2020 году увеличится с нынешних 17,8 % до 21,6–22,7 %, а к 2050 году число лиц старше 60 лет может составить треть населения страны. Это приведет к росту расходов на здравоохранение, на социальное и пенсионное обеспечение. Другой проблемой российской налоговой системы является то, что налоговая база и налоговые доходы неравномерно распределены по регионам, что делает невозможным обеспечить практическую реализацию фискального федерализма через децентрализацию налоговой системы.

Анализ российской налоговой системы и налоговых систем развитых стран иллюстрирует наше отставание от лучшей мировой практики в части качественных ха-

рактических, в том числе недостаточные прогрессивность и эффективность налогообложения. Так, в налоговом законодательстве существуют льготы и освобождения, имеющие практически индивидуальный характер, так например, льготы по налогу на прибыль организаций, предоставляемые Банку развития (государственной корпорации), Фонду содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, а также в сфере финансового лизинга.

Также следует отметить льготы по налогу на имущество организаций в отношении имущества естественных монополий: железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи и др. Вышперечисленные проблемы налоговой системы РФ доказывают необходимость ее реформирования, основ-

ными целями которого должны быть сбалансированность бюджета, повышение справедливости и эффективности налогообложения; развитие фискального федерализма.

Хотелось отметить, что на современном этапе осуществляется ряд идей и законопроектов, призванных обновить и сделать налоговую систему более рациональной и логичной, отвечающей современным реалиям. При этом принимаются во внимание и международная налоговая конкуренция, и финансово-экономическая ситуация, и опыт — как положительный, так и отрицательный — отдельных государств. Существует целый пакет предложений, включая меры по стимулированию инвестиционной деятельности, технического перевооружения и модернизации экономики, развития финансовых рынков и инвестиций в человеческий капитал.

Литература:

1. Абрамов, А. П. Совершенствование налогообложения [Электронный ресурс] // Известия Томского политехнического университета. — 2006. — Т. 309, № 5. — с. 175–180.
2. Горюнова, Н. Н. Налоги и налогообложение. — Томск: Изд-во ТПУ, 2013. — 314 с.
3. Косарева, Е. Ю. Основные направления оптимизации налоговой системы России [Электронный ресурс] // Ресурсоэффективные системы в управлении и контроле: взгляд в будущее: сборник научных трудов III Международной конференции школьников, студентов, аспирантов, молодых ученых. — 2014. — Ч. 4. — с. 93–98.

Цели и задачи реформирования налоговой системы РФ

Глуценко Яна Сергеевна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Государство воздействует на рыночную экономику с помощью множества экономических рычагов, важное место среди которых занимают налоги. Налоговая система представляет собой очень важный экономический регулятор, основу финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. В широком смысле налоговая система является системой определенных принципов, урегулированных нормами права общественных отношений, которые складываются при установлении, введении и взимании налогов. Элементами налоговой системы являются система налогов, пошлин и сборов, система налогового законодательства, система научных знаний в области налогообложения.

Государство с помощью налоговой политики в качестве определенного регулятора воздействует на негативные явления экономики. От того, как правильно действует система налогообложения, зависит эффективное функционирование народного хозяйства, поэтому эффективное управление налогами можно считать главной основой государственного управления.

Развитая экономика возможна при грамотной и продуманной налоговой политике. В нашей стране период

становления налоговой системы не завершился, и о правильной налоговой политике говорить еще рано. Государство непрерывно реформирует существующую налоговую систему. Исследований в данном направлении немногочисленны, а необходимость всестороннего исследования теоретических и практических аспектов реформирования налоговой системы именно в российской экономике в последнее время звучат достаточно остро. Эти факты определяют актуальность выбранной темы данной работы.

Актуальность темы также обуславливается важностью и необходимостью совершенствования налогообложения, реформирования налоговой системы, которая бы отвечала современным условиям развития экономики.

Во всех развитых странах основными стимулами к реформированию налогообложения является: стремление превратить налоговую систему в образец справедливости, простоты, эффективности и снять все налоговые преграды на пути экономического роста.

Реформирование налоговой системы должно происходить постепенно на основе длительного и тщательного анализа ситуации с поступлением налогов. Любые карди-

нальные изменения в налоговой системе Российской Федерации, особенно те изменения, которые ущемляют экономические интересы налогоплательщиков, не только не смогут увеличить налоговые поступления в бюджет, но и приведут к потерям источников дохода, поскольку налоговая нестабильность станет тем решающим фактором, который заставит многих налогоплательщиков уйти в «теневую» экономику. Главной целью реформы налоговой системы в Российской Федерации является снижение налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков, предусматривающее выравнивание условий налогообложения, упрощение налоговой системы, придание ей стабильности и большей прозрачности.

Для того, чтобы определиться с целями и задачами реформирования системы налогообложения, важно понимать функции налогов, роль, которую они играют в системе государственных и муниципальных финансов, а именно: фискальная функция, означающая, что за счет налогов формируется доходная база бюджетов всех уровней; стимулирующая, или регулирующая, — означает, что государство через финансовую политику влияет на процессы воспроизводства, накопления капитала, величину платежеспособного спроса.

«Создание стимулов для инновационной активности налогоплательщиков, а также поддержка инноваций и модернизации в Российской Федерации, будут основными целями налоговой политики в среднесрочной перспективе». Такая цель современной политики носит характер больше стимулирующей, чем фискальной функции налогов, но не будем забывать, что государство преследует еще и цель поддержания сбалансированности бюджета, «создание эффективной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе».

Задачи налоговой политики:

- Повышение эффективности налогового администрирования
- Налоговое стимулирование инновационной деятельности
- Корректировка тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование

Литература:

1. Алие, Б.Х., Мусаев Х.М.. Налоги и налоговая система Российской Федерации. — М.: Юнити-Дана, 2014 год.
2. Баннов, К.А. Направления реформирования системы налогообложения [Электронный ресурс] // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2013 г. — № 3 (23). — с. 139–145.
3. Гринкевич, Л.С. Эффективная система налогообложения // Вестник Томского государственного университета. — 2009. — № 327. — с. 135–139.
4. Майбуров, И.А. Налоговые реформы. Теория и практика. -М.: Юнити-Дана, 2012. — 462 с.
5. Основные направления налоговой политики [Электронный ресурс]/Российский налоговый курьер. URL: <http://www.rnk.ru/archive/document?id=146500> (дата обращения 15.04.15)
6. Основные направления налоговой политики России //Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — № 11–3. — С 104–109.

— Развитие механизмов имущественного налогообложения

— Увеличение налоговых поступлений за счет некоторых видов налогов

— Снижение налоговой нагрузки, равенство граждан.

Проводимые реформы системы налогообложения РФ в настоящее время преследуют ряд следующих конкретных целей:

1. Создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, с расширением этого региона на Республику Хакасия и Красноярский край;

2. Стимулирование развития малого предпринимательства;

3. Противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций, в том числе путем введения института контролируемых иностранных компаний. В настоящий момент перед Россией, как и перед большинством стран мира, стоит вопрос уклонения от уплаты налогов с использованием низконалоговых (офшорных) юрисдикций, в частности, путем: выведения доходов от оказания консалтинговых услуг, операций с ценными бумагами; манипулирования ценами в сделках с офшорными компаниями (трансфертное ценообразование); выплаты роялти и процентов через «транзитные» страны, с которыми у Российской Федерации заключены соглашения об избежании двойного налогообложения.

4. Создание механизма налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний. В настоящий момент Налоговый кодекс Российской Федерации не предусматривает механизма налогообложения нераспределенной прибыли иностранных компаний, в которых участвует налоговый резидент Российской Федерации (как физическое, так и юридическое лицо). Вместе с тем, последовательность сделок, направленная на вывод дохода под действие низконалоговых юрисдикций, содержит максимальные риски с точки зрения уклонения от налогообложения;

5. Обмен информацией по налоговым вопросам;

6. Совершенствование налогообложения иностранных организаций.

Основные направления налоговой реформы РФ

Глуценко Яна Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В последние десятилетия в России проведена масштабная налоговая реформа, цель которой — упрощение налоговой системы и снижение налогового давления на экономических агентов в трех направлениях: снижение налоговых ставок; изменение правил исчисления и уплаты налогов; повышение эффективности процедур налогового администрирования.

Создание налоговой системы происходило в условиях форсированной трансформации экономической системы, что привело к сокращению объема ВВП, перераспределяемого через государственный бюджет. Резкое сокращение бюджетных расходов в условиях экономического кризиса, связанных с финансовой поддержкой экономических агентов, вызвало необходимость разработки и реализации превентивных мер по снижению их налоговой нагрузки. Другой, чрезвычайно важной задачей, поставленной необходимостью проведения органами власти эффективной социальной политики, было увеличение налоговых поступлений в доходную часть бюджета, что в первую очередь связано с требованием развития фискальной функции налоговой системы.

Дуализм этих объективно реальных задач существенно усложнил процесс их решения. Исходя из особенностей их реализации можно предположить, что поиск рациональных решений связан с мониторингом и анализом параметров функционирования налоговой системы, их влиянием на экономический рост в реальном секторе экономики и, соответственно, с идентификацией вектора развития системы налогообложения в целом. В этом смысле создание налоговой системы, эффективной с точки зрения фискального федерализма, — стратегическая цель налоговой политики, проводимой правительством.

Как и любая система — экономическая система стремится к восстановлению статуса структуры, деформированной под воздействием негативных факторов внутренней и внешней среды, что обусловлено синергетическими факторами и процессами самоорганизации. Процессы восстановления и процессы самоорганизации могут быть реально ускорены за счет формирования и реализации комплекса налоговых мер по созданию условий для устойчивого экономического развития.

Обеспечить динамичное развитие страны в сфере налогообложения призваны следующие меры:

Во-первых, это меры, направленные на создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, с расширением этого региона на Республику Хакасия и Красноярский край. предполагается установление

5-тилетних каникул по налогу на прибыль организаций, налогу на добычу полезных ископаемых (за исключением нефти и газа), земельному налогу, налогу на имущество организаций, для новых предприятий, размещаемых на территориях опережающего развития.

Во-вторых, меры по стимулированию развития малого предпринимательства:

— субъектам Российской Федерации будет предоставлено право устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере 0 процентов, которые будут действовать в 2015–2018 годах.

— в перечень налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения, будут включены самозанятые граждане — физические лица, не имеющие наемных работников, получившие патент на один из видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения. Такие самозанятые граждане будут ставиться на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщиков патентной системы налогообложения и в качестве индивидуальных предпринимателей на основании заявления на получение патента и сниматься с учета в качестве налогоплательщиков и индивидуальных предпринимателей по истечении срока действия этого патента. Патент, выдаваемый самозанятому гражданину, будет действовать только на территории того муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, который указан в патенте.

В-третьих, меры, направленные на противодействие уклонению от налогообложения с использованием низконалоговых юрисдикций путем: выведения доходов от оказания консалтинговых услуг, операций с ценными бумагами; манипулирования ценами в сделках с офшорными компаниями (трансфертное ценообразование); выплаты роялти и процентов через «транзитные» страны, с которыми у Российской Федерации заключены соглашения об избежании двойного налогообложения. Итогом реализации Национального плана по противодействию уклонению от уплаты налогов и сокрытию бенефициарных собственников должна стать ситуация, при которой обеспечение прозрачности совершаемых экономических операций, включая прозрачность совершаемых внешне-экономических сделок и раскрытие сведений как о бенефициарных собственниках их участников, так и бенефициарных получателях облагаемых в России доходов,

должно являться необходимым условием для применения налоговых льгот и преференций, включая льготные налоговые ставки, предусмотренные международными соглашениями об избежании двойного налогообложения.

Кроме того, в рамках повышения эффективности налоговой системы планируется также:

- отказаться от большинства федеральных налоговых льгот по региональным и местным налогам, ввести новый принцип установления льгот посредством оценки их эффективности и определения срока действия;

- ввести новые принципы налогообложения недвижимого имущества физических лиц и доходов от его продажи (переход на исчисление налога с кадастровой стоимости объектов налогообложения, освобождение от НДСЛ продажи отдельных категорий недвижимости вне зависимости от срока владения и др.) Новый налог на недвижимое имущество получают возможность вводить органы местного самоуправления в тех субъектах Российской Федерации, где законом субъекта Российской Федерации будет отменен действующий налог на имущество физических лиц (для чего органам государственной власти субъектов Российской Федерации будут предоставлены соответствующие полномочия.

- с учетом складывающейся экономической ситуации осуществлять индексацию акцизов (в том числе будет продолжена работа по достижению договоренности о гармонизации ставок акцизов на табачную продукцию в государствах — членах ТС);

- рассмотреть вопрос о возможности установления налоговых льгот для приоритетных проектов с участием зарубежных инвесторов в области газодобычи и транспортировки газа;

- предоставить налоговые преференции для развития туристической отрасли, виноградарства и виноделия.

В 2015 г. предлагалось совершенствование налоговой системы России путем проведения налогового маневра, заключающегося в снижении налоговой нагрузки на труд и капитал, повышении налоговой нагрузки на потребление, включая дорогую недвижимость, рентные доходы, возникающие при добыче природных ресурсов, а также в переходе к новой системе налогообложения недвижимого имущества.

Совершенствование налоговой системы России осуществляется по следующим направлениям:

- выравнивание налоговой нагрузки на газовую и нефтяную отрасли, а также изъятие 80% доходов производителей газа, получаемых ими в связи с ростом оптовых цен на газ на внутреннем рынке свыше прогнозируемого уровня инфляции;

- проработка вопроса о возможности введения налога на добавленный доход на новых месторождениях с отменой НДС по таким проектам; подготовка предложений о введении в отношении ряда полезных ископаемых, доля экспорта которых превышает 50%, ставки НДС, корректируемой с учетом мировой цены на такие полезные ископаемые;

- индексация ставок акцизов в отношении алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также табачных изделий;

- введение налога на недвижимость;

- введение налогообложения престижного потребления, имея в виду индексацию ставок налога на недвижимость в отношении объектов недвижимого имущества, с установлением максимальной ставки налога в отношении таких объектов, суммарная кадастровая стоимость которых превышает 100 млн рублей, а также индексацию ставок транспортного налога в отношении автомобилей с мощностью двигателя свыше 410 л. с. и других транспортных средств с повышенной мощностью двигателя;

- поэтапная отмена налоговых льгот в отношении субъектов естественных монополий и введение налогообложения земельных участков ограниченных в обороте;

- введение института соглашений о распределении расходов, предусматривающего возможность учета расходов одной взаимозависимой организации при налогообложении другой взаимозависимой с ней организации;

- совершенствование налогового администрирования на основе дальнейшего расширения применения электронного документооборота, а также расширение доступа налоговых органов к банковской информации; расширение применения процедур досудебного урегулирования налоговых споров;

- сближение бухгалтерского и налогового учета в целях снижения административных расходов налогоплательщиков и определение сфер, в которых целесообразно устанавливать особые правила, отличные от правил бухгалтерского учета;

- создание дополнительных условий для развития финансового рынка, в том числе определение особенностей налогообложения еврооблигаций российских эмитентов и депозитарных расписок;

- введение патентной системы налогообложения;

- совершенствование механизмов борьбы с уклонением от уплаты налогов в том числе в части введения института налогообложения нераспределенной прибыли, позволяющего облагать налогом на прибыль нераспределенную часть прибыли иностранной контролируемой компании у её участников — российских организаций, введение понятий налогового резидентства и фактического получателя дохода.

В целом реформы в области налогового законодательства в 2015 г. в России направлены на развитие тенденций, уже заложенных в последние несколько лет.

Правительством РФ на заседании 1 июля 2014 года были одобрены Основные направления налоговой политики Российской Федерации и на плановый период 2016 и 2017 годов. В перспективе на данные годы приоритеты РФ в области налоговой политики остаются неизменными: необходимость создания эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности.

Литература:

1. Вайсберг, В. Об основных направлениях налоговой реформы // Комерсант. — 2014. — № 9. — с. 39–45.
2. Горский, И. В. Налоговая политика России: проблемы и перспективы // Финансы и статистика, 2013. — № 4. — с. 28–36.
3. Главные направления налоговой политики до 2017 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5140.html (дата обращения 25.03.15).
4. Горовцова, М. Проект Основных направлений налоговой политики на 2015–2017 годы: «да» малому бизнесу, «нет» льготам? // ГАРАНТ. РУ. URL: <http://www.garant.ru/article/542010/> (дата обращения 25.03.15).
5. Налоговая система в обозримом будущем [Электронный ресурс]/Экономика и жизнь. URL: <http://www.eg-online.ru/news/262297> (дата обращения 26.03.15).

Предложения по возможному реформированию налоговой системы РФ

Глуценко Яна Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В последние годы все чаще высказываются мнения о необходимости кардинального изменения налоговой системы. В программе мер по налоговой политике до 2020 г. говорится о двух возможных направлениях:

- совершенствовании существующей налоговой системы;
- о ее структурной перестройке.

В связи с этим многие экономисты придерживаются позиции неприемлемости кардинальной ломки и видоизменения существующей налоговой системы.

Во-первых, с позиций всех участников принципиально важно обеспечивать преемственность и стабильность налоговой системы. Это гораздо важнее, чем налоговые эксперименты с заранее неопределенным результатом.

Во-вторых, существующая налоговая система адаптирована к структуре российской экономики и вполне удовлетворительно выполняет свою фискальную функцию.

В-третьих, налоговая система демонстрирует повышающийся тренд налогового бремени в период устойчивого экономического роста и понижающийся тренд — в период экономического спада (кризиса).

В-четвертых, наблюдается заметное улучшение налогового администрирования. На роль количественного показателя качества налогового администрирования может претендовать показатель «налоговых ножниц». «Налоговые ножницы» — это показатель, напрямую свидетельствующий об уровне налоговой дисциплины, эффективности функционирования системы налогового администрирования, состояния экономики.

В-пятых, достаточно сбалансированной можно признать эффективную налоговую нагрузку на отдельные элементы ВВП: на оплату труда (с учетом страховых

взносов), на валовую прибыль в экономике, на фактическое конечное потребление.

Реформирования требует НДС, так как в последние годы наблюдается снижение его фискальной эффективности. На данный момент основные обсуждаемые пути повышения фискальной эффективности НДС следующие:

- отмена возмещения НДС из бюджета;
- изменение методологии расчета налоговой базы по НДС;
- введение механизма электронных счетов фактур;
- введение системы регистрации плательщиков НДС;
- введение специальных НДС-счетов.

Таким образом, для устранения и решения существующих проблем необходимо вносить точечные изменения, способствующие более полному развитию экономики.

Существующая налоговая система — своего рода тормоз экономического развития нашей страны и причина разрушения российской промышленности. Министр экономического развития А. В. Улюкаев считает нашу налоговую систему одной из лучших в мире, однако именно из-за налогов в России производить невыгодно.

В первую очередь необходимо реформировать систему подоходного налогообложения. Россия — единственная из стран ОЭСР, «Двадцатки», БРИКС и многих других с «плоской» шкалой подоходного налога. Введение прогрессивной шкалы подоходного налога — обязательное условие развития экономики. Предлагаемая шкала не затронет «средний класс». Для абсолютного большинства населения налоги будут ниже и лишь для 1% — выше. При этом бюджет получит дополнительно 2–3 трлн. руб.

Необходимо снизить налоговую нагрузку на малый бизнес. Даже двойное снижение налогового бремени

бюджет не почувствует. А предприятия оживут и выйдут из тени.

Запутанность налоговых процедур мешает работать. Ситуация ухудшается с каждым днем. Именно это заставило предпринимателей обратиться к президенту России с просьбой хотя бы на несколько лет объявить мораторий на налоговые новации. Если упростить налоговую отчетность и сократить объем деклараций, которые составляют 40–50 страниц. Это существенно улучшит предпринимательский климат в нашей стране.

Современная налоговая система России разрушает производство, и способствует коррупции.

Принимаемые меры правительства, должного эффекта не дают. К положительным проявлениям можно отнести отказ от повышения в 2015 году НДС и НДФЛ, о чем сообщил вице-премьер И. Шувалов 15 сентября с.г. Ранее правительство собиралось эти меры ввести.

В совершенствовании нуждается вся российская система налогообложения. Но в первую очередь надо улучшить налоговое администрирование, подоходное налогообложение, налог на добавленную стоимость и амортизационную политику.

Сегодняшняя налоговая система, с одной стороны, не стимулирует производство и не дает спокойно спать налогоплательщикам, с другой — не обеспечивает собираемость налогов. Например, собираемость главных налогов на производство — подоходного налога, социальных взносов и НДС в России не превышает 50%.

Решению проблем способствовало бы повышение прозрачности и сокращение объема налогового отчета, введение прогрессивной шкалы подоходного налога, существенное снижение ставки НДС и расчет этого налога «прямым» способом (т. е. умножением добавленной стоимости на ставку налога), отмена возмещения НДС при экспорте сырья и материалов, составляющих более 90% российского экспорта (для справки: в 2012 году возмещение НДС экспортерам составило 1,3 трлн. руб. При этом экспорт с 2000 по 2012 год вырос в 5,2 раза, а возмещение НДС — в 16 раз).

Как известно, нефть и газ — кормилицы России. Сегодня компании сами добывают сырье и сами его продают. Государству они платят налог на добычу полезных ископаемых, акцизы и экспортные пошлины, составляющих сырьевую ренту. Эксперты Московского экономического форума предлагают изменить порядок взаимодействия российского государства с добывающими компаниями: право добычи нефти, газа и др. следует давать компаниям

на конкурсной основе с фиксированной платой за единицу добываемого сырья. При этом сырье остается в собственности государства, которое продает его по мировым ценам без использования офшоров и посредников.

За право работы на таких условиях российские компании ведут борьбу за рубежом. Например, в 2009 году при проведении тендера в Ираке победила заявка «Лукойла» и Statoil (Норвегия), так как консорциум предложил самые выгодные Ираку условия: государство отдает компаниям в качестве вознаграждения 1,15 доллара за каждый добытый баррель, а консорциум обязуется нарастить добычу до 1,8 миллиона баррелей в сутки. В таких тендерах принимают участие компании всего мира. Нефтяные компании не могут заработать на повышении мировых цен на нефть, но зато заинтересованы в повышении производительности труда и снижении издержек при добыче.

Вводить предлагаемый порядок недропользования можно постепенно. Например, сначала проверить его эффективность на новых месторождениях.

Пока этот порядок не принят, дополнительные доходы бюджет мог бы получить за счет снижения издержек добывающих компаний.

Также, чтобы налоговая система в РФ была более эффективной, следует:

1. Предоставить финансовым органам РФ право издавать дополнительные нормативно-правовые акты по вопросам налогового регулирования, которые необходимо конкретизировать и детализировать, если той информации, которая содержится в других нормативно-правовых документах в области налогов и налогообложения недостаточно;

2. Наделить Правительство РФ аналогичными правами;

3. Дополнить первую и вторую части НК РФ специальным налоговым режимом для налогообложения организаций, которые осуществляют инновационную деятельность в сфере высоких технологий. В нем предусмотреть полное освобождение от налогов данных организаций.

Также Правительство РФ должно совершенствовать элементы налогов и сборов с учетом происходящих изменений в социально-экономическом развитии страны. Это будет и стимулировать инвестиции в развитие малонаселенных регионов, и способствовать развитию высокотехнологичных производств, и мотивировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, и обеспечит развитие малого и среднего бизнеса.

Литература:

1. Алие, Б.Х., Мусаев Х.М.. Налоги и налоговая система Российской Федерации. — М.: Юнити-Дана, 2014 год.
2. Вайсберг, В. Об основных направлениях налоговой реформы // Комерсант. — 2014. — № 9. — с. 39–45.
3. Главные направления налоговой политики до 2017 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5140.html (дата обращения 25.03.15).
4. Горовцова, М. Проект Основных направлений налоговой политики на 2015–2017 годы: «да» малому бизнесу, «нет» льготам? // ГАРАНТ. РУ. URL: <http://www.garant.ru/article/542010/> (дата обращения 25.03.15).

5. Горский, И. В. Налоговая политика России: проблемы и перспективы // Финансы и статистика, 2013. — № 4. — с. 28–36.
6. Майбуров, И. А. Налоговые реформы. Теория и практика. - М.: Юнити-Дана, 2012. — 462 с.
7. Меры в области налоговой политики, планируемые к реализации в 2015 году и плановом периоде 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]/КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126727/?frame=8 (дата обращения 26.03.15).

Анализ рыночной среды предприятия Сибирский химический комбинат: потребители, поставщики, конкуренты

Гурова Наталия Борисовна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Реализация продукции Общества на внутреннем и внешнем рынках осуществляется по договорам с ОАО «ТВЭЛ». Потребителями основной продукции комбината на внутреннем рынке являются предприятия разделительного-сублиматного комплекса Топливной компании «ТВЭЛ» — ОАО «УЭХК» и ОАО «ПО «ЭХЗ» (сырьевой ГФУ) и предприятия комплекса фабрикация ядерного топлива — ОАО «НЗХК» и ОАО «МСЗ» (обогащенный урановый продукт). Реализация обогащенного урана на внешнем рынке осуществляется ОАО «ТВЭЛ» через ОАО «Техснабэкспорт». Основным регионом продаж является европейский рынок (Франция, Швейцария, Бельгия).

В 2014 году Обществом заключены и исполнены следующие ключевые договоры с ОАО «ТВЭЛ» по реализации основной (урановой) продукции: — договор по обогащению уранового сырья по экспортной программе ОАО «Техснабэкспорт»; — договор по обогащению уранового сырья по программе ОАО «ТВЭЛ»; — договор по конверсии уранового сырья по программе ОАО «ТВЭЛ» и по экспортной программе ОАО «Техснабэкспорт». Кроме того, выполнен государственный контракт с Госкорпорацией «Росатом» по программе ВОУ-НОУ. Все поставки и платежи по договорам выполнены в полном объеме в установленные сроки. Общая стоимость договоров по реализации основной (урановой) продукции составила более 10 млрд. руб. Реализация вышеуказанных договоров позволила обеспечить в 2014 году полную загрузку производственных мощностей комбината, достижение основных ключевых показателей эффективности (КПЭ) и получение дополнительной выручки [2].

Ключевые интересы поставщиков — это стабильность, качество и надежность поставок, потребительские свойства продукции, производящие взаимодействие через систему закупок.

Выход основной (урановой) продукции комбината на внешний рынок реализуется в пределах с договором подряда с ОАО «ТВЭЛ» через уполномоченную органи-

зацию Госкорпорации «Росатом» — ОАО «Техснабэкспорт» (поставки инопартнерам ОУП), а также по договору комиссии с ОАО «Техснабэкспорт» (поставки НОУ фирме «USEC», США, по программе ВОУ-НОУ). Объем экспортных поставок зарубежным заказчикам стабильных изотопов производства ОАО «СХК» в 2013 году составил ~ 65,4 тыс. долл. США [2].

Некоторые частые поставщики:

1. ООО «Сибирский механический завод»;
Занимаются транспортными упаковочными комплектами для перевозки и долговременного хранения ОЯТ АЭС [4].
2. ОАО «ВПО-Точмаш»;
«Точмаш» — ведущий многопрофильный производитель изделий высокоточного приборо- и машиностроения. АО «ВПО «Точмаш» уделяет серьезное внимание развитию неядерного производства, активно открывает новые направления деятельности [1].
3. ООО «СибРегионПромсервис»;
Занимаются монтажом металлических конструкций, монтаж подъемно-транспортного оборудования, лифтов, оборудования тепловых электростанций, оборудования котельных, насосов [5].
4. ОАО «НПК «Дедал»;
Это предприятие по разработке, производству приборов и систем, комплексов технических средств физической защиты (КТСФЗ) объектов важности и повышенной опасности как гражданского, так и военного назначения [6].
5. ОАО «МСЗ»;
ОАО «МСЗ» является поставщиком ядерного топлива для атомной электростанции. Кроме того, предприятие выпускает топливо для исследовательских реакторов и реакторных установок судов морского флота [7].
6. ОАО «Изотоп»;
Занимаются сервисным обслуживанием приборов и установок, зарядкой-перезарядкой источников в изделиях радиационной техники и радиоизотопных приборов, складскими и транспортными услугами [8].

ОАО «СХК» устанавливает критерии выбора поставщиков: равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки [2].

Комбинат обладает третьим по мощности производством по обогащению урана в отрасли, основанном на высокоэффективной и надежной газоцентрифужной технологии. Наличие уникального единого производственного комплекса, включающего аффинажное, конверсионное и разделительное производства, а также наличие схемы переработки и захоронения РАО, делают возможным выполнение переработки любых видов уранового сырья, с их предварительной очисткой, что является основным конкурентным преимуществом ОАО «СХК».

Имея достаточное и иногда избыточное финансирование, все атомные предприятия Советского Союза и России развивались вне рыночной логики. Сейчас такого нет, поэтому ситуацию нужно исправлять и приходится, это делается путем снижения эксплуатационных затрат на излишние площади и большие энергозатраты, которые закладываются в себестоимость продукции. Между тем 60% выручки СХК приходится на зарубежные контракты. А мировой рынок услуг и продукции, в том числе той, которую производят на СХК, ограничен. Конкуренция на нем жесткая.

Например, прямые конкуренты ОАО «СХК» нацелены на увеличение своих мощностей в 2,7 раза уже в ближайшие 10 лет, при этом у них издержки на производство продукции меньше. Проблема времени такова, что если предприятие не начнет снижать затраты на содержание лишней площади, энергопотребление, то не сможет повышать производительность труда, и уже через год будет рисковать потерями частей своего рынка.

Именно структура Топливной компании позволяет исправить ситуацию. Путь к решению таков — компания может позволить предлагать комплексные услуги, а не один вид продукции. Например, построить в какой-нибудь стране завод по фабрикации топлива, который будет гарантированно обеспечиваться российскими услугами по обогащению урана и получать передовое оборудование и технологии [9].

«Устойчивое развитие является развитием, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» Комиссии Брундланд, 1987 [3].

В ОАО «СХК» устойчивое развитие воспринимается, как система различных мероприятий, которые обеспечат сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем, связанных с сохранением благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала, с целью удовлетворения потребностей разных поколений.

Все мероприятия, связанные с устойчивым развитием предприятия соответствуют Российскому законодательству, поэтому ОАО «СХК» берет на себя следующие обязательства:

1. Ответственность за персонал;
2. Ответственность за экологическую безопасность производств;
3. Ответственность за развитие инфраструктуры региона;
4. Ответственность за инновационное развитие и обеспечение качества продукции;
5. Обеспечение информационной открытости предприятия [2];

Литература:

1. «ВПО-Точмаш. О компании». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.vpochmash.ru/about/>
2. «Годовой отчет СХК». [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.atomsib.ru/files/2013/annual_report2013_SHK.pdf
3. «Декларация». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.worldforum-sustainability.org/about-us/measures/%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F/>
4. «ООО «Сибирский механический завод». Перспективное направление». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.sibmz.seversk.ru/page/perspective>
5. «ООО «СибРегионПромсервис. Услуги и продукция». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: http://sibregionprom.ru/uslugi_i_produkcija/
6. «ОАО «НПК «Дедал». Основные направления». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.dedal.ru/>
7. «ОАО «МСЗ». О предприятии». Основные направления». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://elemash.ru/about/>
8. «ОАО «Изотоп». Сервисное обслуживание». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.isotop.ru/services/services/>
9. «Новый облик сибирского гиганта». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: http://gazeta.aif.ru/_/online/tomsk/480/01_09

Формы и системы заработной платы

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Артемов Евгений Вадимович, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Существует несколько форм заработной платы, такие как номинальная и реальная.

Номинальная заработная плата — это сумма денежных средств, которую получает рабочий за труд, выполненный в определенный период времени.

Реальная заработная плата — это товары и услуги, которые может приобрести работник на полученные деньги за проведенную работу. Она прямо пропорциональна номинальной заработной плате и обратно пропорциональна уровню цен. Таким образом,

$$W_p = W_n / P \quad [1] \quad (1)$$

Существует основная и дополнительная оплата труда. Основная оплата труда — это выплаты за отработанное работником время, оплата простоев, доплаты за отклонение от нормальных условий работы, премии. Дополнительная заработная плата — это плата, которая включает выплаты за не отработанное время, которые предусмотрены коллективными договорами и законодательствами стран о труде. В большей части предприятий имеют место две основные формы оплаты труда — сдельная и повременная.

Повременная форма стимулирует повышение дисциплины труда на производстве и квалификации работающих. Чаще всего, повременная оплата труда применяется в случаях: если рабочий не оказывает влияние на повышение выпуска продукции, которая определяется производительностью аппарата или машины; если отсутствует показатель по выработке, на основании которого устанавливалась бы сдельная расценка. необходимость правильного применения норм труда.

Повременная форма оплаты труда целесообразна в условиях: в местах, где высокое качество продукции и работы — это главный показатель; при обслуживании оборудования. на работах, где учет труда требуют огромных

затрат и нецелесообразны, а также где труд работника не возможно нормировать; на работах, которые можно формально пронормировать но выработка этих работ не основной показателе.

Повременная форма оплаты труда делится на две основные системы ЗП: повременно-премиальная и простая повременная.

При простой повременной системе ЗП определяется:

$$ЗП = m \times T \quad [2] \quad (2)$$

где m — тарифная ставка рабочего соответствующего определенному разряду; T — по факту отработанное время на производстве.

При повременно-премиальной системе заработная плата рабочего определяется по формуле:

$$ЗП = m \times T \times \frac{p+k \times n}{100} \quad (3)$$

где p — премия в процентах к тарифной ставке за выполнение условий премирования по договору; k — размер премии за каждый процент перевыполнения установленных показателей и условий премирования, %; n — процент перевыполнения установленных показателей и условий премирования. [3]

При сдельной заработной плате работник получает за выполненный объем работы. $W_n = W_a \times Q$ (где Q — объем работы, выполненный в течение определенного времени, а W_a — расценки за единицу произведенной продукции). Сдельная заработная плата применима там, где объем произведенного легко определить (зарплата швеи, маляра, сборщика урожая, каменщика и пр.). Помимо форм различают системы заработной платы, повышающие заинтересованность работника в результатах труда. Наиболее распространены премиальные системы заработной платы



Рис. 1. Формы и системы заработной платы [4]

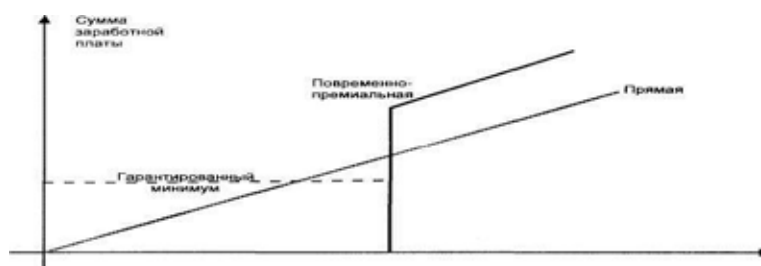


Рис. 2. Повременная система оплаты труда [5]

Конституция РФ гарант вознаграждения за труд без проявления дискриминации и не ниже установленного федеральным законом МРОТ. МРОТ определяет низшую границу оплаты труда неквалифицированных работников при выполнении простых работ в нормальных условиях труда.

Она отличается тем, что заработок работнику начисляется по заранее назначенному ему тарифу или окладу по факту отработанного времени. По способу расчёта заработной платы простая повременная система делится на: часовую, дневную и месячную. Почасовая оплата отличается тем, что расчет заработной платы проводится исходя из тарифной ставки рабочего рассчитанной по часам и по факту отработанных им часов по формуле:

$$Z_{\text{доп}} = T_{\text{ч}} \times B_{\text{ч}}; \quad (4)$$

где: $Z_{\text{доп}}$ — общий заработок рабочего за расчетный период; $T_{\text{ч}}$ — почасовая тарифная ставка, соответствующая разряду рабочего; $B_{\text{ч}}$ — время, отработанное рабочим за расчетное время. [4]

При системе поденной оплаты, заработную плату рабочего рассчитывают на основе дневной тарифной ставки рабочего и количества отработанных дней. При месячной оплате исходя из месячных ставок, числа рабочих дней, предусмотренных графиком работы на данный месяц, и числа рабочих дней, отработанных работником за данный месяц по формуле:

$$Z_{\text{пов}} = \frac{T_{\text{д}}}{B_{\text{г}}} \times B_{\text{ф}} \quad [6]$$

Где: $T_{\text{д}}$ — месячный оклад работника; $B_{\text{г}}$ — время работы по графику за данный месяц; $B_{\text{ф}}$ — время, фактически отработанное работником в данном месяце.

Повременно-премиальной системой заработной платы это повременная система оплаты труда, которая дополнена премией за выполнение определенных показателей.

Повременно-премиальная система наиболее популярная система. Для руководителей предприятия основными показателями премирования обязательно являются показатели, по которым образуется фонд поощрения: рост производительности труда и удельный вес продукции высшей категории качества в общем объеме производства продукции, также план по общей сумме расчетной прибыли. В некоторых отраслях промышленности фонд по-

ощрения образуется по некоторым другим качественным показателям: повышению фондоотдачи, экономии материальных ресурсов, контингента сменности, снижению себестоимости продукции, уровню рентабельности.

В отраслях пищевой, легкой, рыбной и мясомолочной промышленности этим является повышение производства продукции в сопоставимых ценах, в добывающих отраслях — это повышение производства продукции в натуральном выражении. В этих отраслях основные показатели премирования устанавливаются за счет этих утвержденных фондообразующих показателей. При премировании руководящих работников предприятия могут устанавливаться дополнительные показатели и условия премирования. К ним могут быть с учетом особенностей отдельных отраслей и предприятий отнесены следующие: обеспечение увеличения скорости выпуска продукции; модернизация и сокращение применения ручного труда; увеличение объема выпуска новой продукции производственно-технического назначения и новых товаров; внедрение нового опыта в производство; соблюдение всех стандартов и технических условий на выпускаемую продукцию; проведение мер, которые направлены на увеличение качества изделий, предупреждение брака и нарушений технологии производства: ввод в действие новых или модернизированных производственных мощностей; экономия материальных ресурсов, уменьшение внепроизводственных потерь.

В предприятии показатели и размеры премии для руководителей и инженерно-технических работников устанавливаются руководителем предприятия, а условия и размеры премирования устанавливаются в соответствии с положением премирования на предприятии. Максимально возможный размер премирования, одного руководителя, инженерно-технического работника и служащего из фонда материального поощрения, не должен быть выше 50% от должностного оклада за месяц, от должностного оклада за месяц. Премия при повременно-премиальной системе может быть рассчитана по формуле:

$$\Pi = \frac{Z_{\text{пов}}}{100} \times P_{\text{п}} \quad (6)$$

Где: Π — сумма премии, выплачиваемая одному работнику; $Z_{\text{пов}}$ — заработок работника по тарифной ставке или должностному окладу за отработанное в расчетном периоде время; $P_{\text{п}}$ — размер премии по действующей

щему премиальному положению за данный расчетный период, в процентах к заработку работника. [7]

Развитие технологий производства и в целом научно-технический прогресс, обусловили появление повременно-премиальной системы оплаты труда с нормированными заданиями. Данная система оплаты труда способствует решению таких задач, как: повышение выполнения производственных заданий в каждом рабочем месте и производственном подразделении в целом; совершенствование организации труда и понижение трудоемкости выпускаемой продукции; рациональному использованию ресурсов и увеличение качества продукции; внедрение коллективных форм труда; повышение профессионализма рабочих.

Опыт компаний показывает, что применение повременной формы оплаты труда не стимулирует рост про-

изводительности труда. В связи с этим в Российской компании АвтоВАЗ введена повременно-премиальная система оплаты труда с нормированным заданием. [9]

Дополнительная заработная плата вводится для всех работников производства, которым устанавливаются нормированные задания исходя из правил времени или правил обслуживания. Назначение дополнительной платы производится по количественным результатам работы бригады или работы отдельных работников за месяц в зависимости от их уровня выполнения. Премирование за рост производительности и за снижение трудоемкости и в АвтоВАЗе введен для стимулирования изучения рабочими технически обоснованных норм, а также для повышения роста заработной платы в соответствии с ростом производительности труда. [10]

Литература:

1. Борисов, Е. Ф., Петров А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономика: Справочник. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 400 с.: ил.
2. Гальперин, В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2-х т./Общая редакция В. М. Гальперина. Спб.: Экономическая школа, 2014. — Т. 1, 349 с.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник для студентов вузов/Под редакцией А. Г. Грязновой и А. Ю. Юданова. — М.: ИТД КноРус, 2011. — 544 с., илл.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
5. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 31.12.2014) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165886/
6. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. От 08.03.2015) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
7. В помощь бухгалтеру [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/blank/t49.htm>
8. Табель учета рабочего времени (Унифицированная форма Т-13) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47274/?frame=45
9. Лицевой счет (Унифицированная форма N Т-54) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47274/?frame=52
10. Административно-Управленческий Портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m170/6_2.htm

Аналитический анализ внешней среды с целью создания предприятия в г. Томске, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Бадараев Арсалан Доржиевич, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Внешняя среда — это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. [1] Внешняя среда включает в себя: микросреду, макросреду.

Описание товара

Товар — благо, которое может быть и не вещественным, которое можно оценить, купить или продать. Мерой ценности определенного товара служат либо другой товар, либо деньги, которые впоследствии также становятся товаром. В некоторых подразделениях, в частности на фондовых биржах, национальные деньги явля-

ются обычным товаром, ценность которого определяется графиком спроса и предложения.

Товары подразделяются на: материальные и вещественные блага; услуги.

Материальные и вещественные блага — такие блага, которые удовлетворяют потребности людей в имуществе. Услуги — благо, которое является не осязаемым и не материальным.

Товарное производство — это изготовление товаров и услуг не для собственного потребления, а для обмена и продажи с целью одновременного приобретения нужных товаров у другого лица (предприятия). Продукция, изготовленная предприятием и предназначенная для продажи, называется товарной продукцией. [2]

Товарная продукция — конечный продукт труда предприятия, необходимый для продажи и обмена. Товар тесно связан с основной целью предприятия — получения прибыли. Конечная продукция является источником прибыли для предприятия, поэтому, львиная доля успеха предприятия в конкурентной среде зависит именно от характеристик производимого товара. Производимый товар на предприятии определяет технологию производства товара и общую деятельность фирмы.

Предприятие, описанное в данной работе, специализируется на производстве изображений на одежде (рис. 1), такой процесс называется принтингом. Цель принта — это сделать вещь уникальной и красивой, в плане дизайна. К тому же, принт используют в качестве выделения собственного бренда предприятия из числа других фирм. Например, работники фирмы могут носить одежду определенного цвета и дизайна, и, смотря на данного работника, можно сказать в какой фирме он работает. Область применения таких изображений крайнее множество, они применяются: в индустрии моды, в рекламе, в полиграфии и т. д.



Рис. 1. Пример принта на майке

При создании картинок на текстиле, необходимо учитывать: индивидуален ли заказ или нужно напечатать партию. Так как существуют разные установки, которые специализируются на создание больших объемов идентичных принтов, либо на создание индивидуального принта. После того, как определились с заказом: крупный он или единичный. Необходимо выбрать метод нанесения изображения на текстиль: если заказ единичный, то лучше всего использовать метод термопереноса и метод нанесения изображения текстильным принтером.

Поставщики

Поставщики играют особую роль, так как организации любой природы и сложности в наибольшей мере находятся в самой непосредственной зависимости от сети поставщиков материалов и оборудования, потребляемой энергии, капитала и необходимых сотрудников (трудовых ресурсов) для фирмы.

Поставщики относятся к факторам микросреды предприятия (факторы прямого воздействия), такие факторы воздействуют на деятельность определенной организации и определяют ее возможность конкуренции в сравнении с другими фирмами или компаниями. Поставщики — организации, которые удовлетворяют потребности предприятий в различных ресурсах. Ресурсы бывают: материальные, трудовые, финансовые, информационные.

Для результативной работы организации необходимо, чтобы поставщики предоставляли: прессы для термопереноса, термотрансферные пленки, текстильные принтеры и расходные материалы для принтеров. В интернете существует множество предложений по продаже расходных материалов (красок, пленок, текстиля, чернил) и всегда можно найти необходимый товар. Но необходимо понимать, что в интернете существует много ложных сайтов. Некоторые комплектующие, термопрессы и различные пленки можно заказать в интернет-магазине ForOffice. Данный магазин имеет много положительных отзывов, у него обширный ассортимент расходных материалов. Поставщиками текстильных принтеров будут дистрибьюторы от компаний: Epson, DreamJet. Поставщиками карусельных печатных станков и промежуточных сушилок будут компании: Промоушн Индустрия, Европринт.

Целевой рынок

Целевой рынок — это наиболее подходящий и привлекательный участок рынка для предприятия, в котором данная фирма может заострить свою деятельность для реализации маркетинговых возможностей. Целевой рынок позволяет целенаправленно осуществлять маркетинговые усилия предприятия. Маркетинговые усилия по принципу «лейки» обращены на весь рынок для привлечения внимания потенциальных потребителей к продукции предприятия. Маркетинговые усилия по принципу «воронки» позволяют сконцентрировать все внимание на целевом участке рынка, добиваясь на нем максимальных продаж, рыночной доли, а также оптимального отношения потребителей к продукции предприятия. [7]

Целевой рынок можно соотнести к основным потребителям продукции, получается, что это тот сегмент потребителей, на которых будет сосредотачивать свою деятельность фирма. Такие потребители являются основным источником дохода предприятия. Потребители продукции (работ, услуг) — хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), испытывающие спрос на продукцию (работы, услуги), предлагаемые конкретной организацией. [3]

Основной потребители продукции на первый момент — это молодые люди, студенты. Такое предприятие в городе Томске является хорошей идеей, так как в городе довольно много различных университетов, в которых учатся студенты, приезжающие из других городов и даже стран. При дальнейшем развитии предприятия, возможно расширение ассортимента. Тогда круг клиентов расширится и включит людей, юридических лиц, которым необходима реклама своего предприятия. Наша компания сможет предоставить такие услуги, так как будут создаваться различные визитки, буклеты, листовки в зависимости от требований заказчика. При дальнейшей эволюции предприятия, можно будет углубиться в сторону рекламы, тогда уже возможно развитие в сторону вывесок и баннеров. Тогда целевой рынок включит и расширит контакты с различными предприятиями, которым необходима реклама собственных товаров или услуг.

Конкуренция

Конкурентоспособность предприятий — категория количественно измеримая, требующая применения методов экономико-математического анализа, модельного аппарата, способного с большей точностью отразить существующее состояние и дать достоверный прогноз развития на перспективу. Под уровнем конкурентоспособности предприятия следует понимать, относительный показатель, отражающий характеристику его возможностей противостоять конкурентному натиску на конкретных рынках (отдельных сегментах) в определенный период времени. Проблема конкурентоспособности товаров и услуг носит в современном мире немаловажный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны, региона или предприятия [6].

Конкурентоспособность предприятия, это в первую очередь конкурентоспособность производимых им товаров или услуг. Для того чтобы сравнивать конкурентов и свое предприятие между собой, существует ряд параметров сравнения: репутация фирмы; контингент клиентов; цены конкурентов (по товарам сбыта); уровень цен по отношению к средним ценам рынка и ценам фирмы; коммерческая политика конкурентов; методы сбыта товаров, качество обслуживания клиентов. [5]

В данном сегменте основными конкурентами на рынке сбыта являются: различные интернет сайты с доставкой; компания «Подарки Томск».

Сайты

Различные интернет сайты являются конкурентами в данной области рынка, так как существует очень большое количество таких сайтов, данные сайты предоставляют более широкий спектр услуг. Например, у таких сайтов есть возможность создать принт не только на текстиль или на одежду, но и на посуду или на различную кан-

целярию. К тому же, сайты предоставляют очень большой выбор принтов с различными дизайнами и технологиями производства. Но у такого вида продажи есть ряд недостатков: Сайты могут быть недостоверными, поэтому у сайтов низкий уровень доверия покупателей; Покупателю будет необходимо доплачивать определенную сумму, за доставку в его город; Сроки осуществления заказа могут быть вплоть от 1 дня до 1 месяца; Нельзя наглядно увидеть пример принта, можно только предполагать какой он будет.

При нашем же подходе к продаже, доверие покупателей будет выше, так как будет существовать офис, в который можно будет зайти и заказать принт. Клиенту нет необходимости переплачивать за доставку. Сроки осуществления заказа будут минимальными, от нескольких минут до двух календарных дней. К тому же, в нашем предприятии будет возможным создание принтов по желанию клиентов. Например: клиент может принести с собой изображение, которое необходимо напечатать на вещь. Изображение может быть и не оцифрованным, его все равно можно будет напечатать. У клиента будет возможность купить одежду сразу, так как в офисе будет располагаться одежда для покупки.

Компания «Подарки Томск»

Компания «Подарки Томск» делает печать на футболках, подушках, кружках, магнитах, брелоках и. т.д. Такая компания является конкурентом и может захватить основной рынок сбыта, так как у неё есть возможность печатать не только на одежде, но и на посудах и на брелоках. Известность такой компании выше, так как она существует в Томске уже несколько лет. Но качество нашей продукции будет лучше, ассортимент различных принтов на одежду будет больше.

Для того чтобы оценить конкурентоспособность нового предприятия, рассмотренного в данной работе, используется балльно-индексный метод (Табл. 1). При использовании метода балльно-индексной оценке, прежде всего, экспертным путем устанавливается перечень показателей и оценка в баллах. [4] В данном случае, суммарная значимость всех показателей равна 1. Максимальный балл одного показателя равна 1. Далее весомость параметров умножается на балл, в результате получается взвешенный балл. При суммировании всех взвешенных баллов получается сумма, которая является показателем конкурентоспособности предприятия. Чем выше сумма, тем лучше будет чувствовать себя данное предприятие в среде конкурентного рынка.

Из таблицы видно, что наше предприятие с суммой 0,665, может успешно конкурировать в сегменте рынка по созданию принтов.

Тенденции развития предприятия

В настоящее время, потребность к самовыражению является актуальной темой, как и для предприятий, так и для простых обывателей. Для предприятия важно иметь

Таблица 1. Пример использования балльно-индексного метода

Параметры	весомость параметров	наше предприятие		интернет сайты		«Подарки Томск»	
		Балл	Взвешенный балл	Балл	Взвешенный балл	Балл	Взвешенный балл
качество товара	0,3	0,9	0,27	0,6	0,18	0,8	0,24
уровень цен	0,25	0,7	0,175	0,7	0,175	0,6	0,15
ассортимент	0,15	0,6	0,09	0,8	0,12	0,5	0,075
сроки изготовления	0,1	0,5	0,05	0	0	0,5	0,05
репутация фирмы	0,1	0	0	0,4	0,04	0,2	0,02
Качество обслуживания	0,1	0,8	0,08	0	0	0,3	0,03
Сумма	1,00		0.665		0.515		0.565

собственную марку и бренд. Для людей важна отличительная черта от других. В основном, люди, которые хотят выделиться, молодые. Поэтому создание такого предприятия в Томске, как принтинг изображений на одежду, должно окупить себя.

В самом начале развития предприятия будет компания по производству принтов для физических лиц: это создание различных уникальных принтов для людей, жаждущих вы-

делиться среди обывателей. Далее, при хорошем старте компании, будет уширение в сторону юридических лиц: будут производиться разные виды наклеек, буклетов, календарей, листовок, визиток для компаний-клиентов. После расширения предприятия до стадий, которые описаны выше можно будет приступить к предложению услуг по созданию вывесок и различных реклам, которые будут находиться на баннерах и всевозможных зданиях.

Литература:

1. Воробьева, И. П., Громова А. С., Селевич О. С. Экономика предприятия — Изд-во ТПУ, 2013 — с. 180.
2. Волкова, О. И., Девяткина О. В. Экономика предприятия (фирмы) — Изд-во ИНФРА-М, 2007 — с. 600.
3. Васильев, А. В. Основы менеджмента: Конспект лекций — Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2007 — с. 19.
4. Виштибеев, А. В. Применение балльно-индексного метода для анализа эффективности различных вариантов защит — Изд-во НГТУ, 2006 — с. 4.
5. Джанджугазова, Е. А. Маркетинг в индустрии гостеприимства. Изд-во Дрофа, 2001 — с. 312.
6. Любовникова, Н. А. Бизнес — план турбазы Байкальская сказка — Улан-Удэ, 2011—53 с.
7. Соловьев, Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В. Маркетинг: учебник — Изд-во ИНФРА-М, 2011 — с. 336.

Анализ продукции, как элемента внешней среды предприятия Сибирского Химического Комбината

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Гурова Наталия Борисовна, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Внешняя среда предприятия это совокупность всех элементов, факторов, условий: природных, экономических, общественных и т. д., которые действуют в окружении предприятия и влияют на различные сферы его деятельности.

Внешнюю среду предприятия можно разделить на микросреду (среда прямого воздействия) и макросреду (среда косвенного воздействия) [7].

Микросредой или средой прямого воздействия называют факторы, которые влияют на деятельность кон-

кретной организации и определяют ее конкурентоспособность, путем сравнения ее, с другими предприятиями, которые действуют в этой же отрасли [2].

К микросреде фирмы можно отнести:

1. Поставщиков
2. Конкурентов
3. Посредников
4. Потребителей
5. Маркетинговых посредников и т. д. [5].

Поставщики — это субъекты (физические или юридические лица), снабжающие ресурсами, которые необходимы для более эффективной деятельности предприятия.

Потребители — это субъекты (физические или юридические лица), испытывающие спрос на продукцию (услуги), которые предлагает данное предприятие.

Конкуренты — это субъекты (физические или юридические лица), производящие продукцию, способную удовлетворить аналогичные потребности потребителей [2].

Макросредой (средой косвенного воздействия) называют факторы, на которые руководители предприятия не могут повлиять и должны учитываться для того, чтобы сотрудничать с клиентами [6]. Макросреда представлена факторами:

1. Демографические условия (численность населения, темпы его изменения, распределения по регионам страны, половозрастная структура, показатели смертности и рождаемости).

2. Социально-экономические условия (темпы экономического развития, размер и динамика доходов)

3. Социально-культурные условия (традиции, язык, уровень развития образования)

4. Научно-исследовательские условия (изобретения и открытия, возможность создания новых, более совершенных товаров, обновление выпускаемой продукции)

5. Природно-климатические условия (климат, место расположение предприятия)

6. Политико-правовые условия [5].

ОАО «СХК» производит и реализует высокотехнологичную промышленную продукцию: ядерная, неядерная продукция.

Основные виды продукции:

1. Гексафторид урана обогащённого изотопом U235 до 5%

2. Гексафторид урана для обогащения

Также ОАО «СХК» оказывает, связанные с их производством, услуги:

1. Производство по очистке (аффинажу) уранового сырья.

Распоряжением этой услугой занимается Радиохимический завод (РХЗ). Сначала от поставщиков поступает урановое сырьё (оксиды «желтого кека») с обогащением по изотопу урана U235 не более 1% далее после растворения начинается стадия экстракционной очистки от примесных элементов. А уже потом готовая продукция — это азотнокислый раствор урана, который после аттестации проходит транспортировку для переработки на Сублиматный завод (СЗ).

2. Производство гексафторида урана для обогащения (конверсия).

Распоряжение этой услугой занимается Сублиматный завод (СЗ). Методом высокотемпературного прямого фторирования тетрафторида урана изготавливается сырьевой гексафторид урана с содержанием изотопа U235 менее 1%. Непосредственно на СЗ изготавливаются оксиды урана из урансодержащего сырья.

3. Производство обогащенного гексафторида урана.

Занимаются этой услугой на Заводе разделения изотопов (ЗРИ). В газовую фазу переводится Сырьевой гексафторид урана, сразу после этого пропускается через каскады газовых центрифуг, при этом обогащается по изотопу урана U235 до заданной концентрации (в диапазоне от 1 до 5%). После обогащения гексафторид урана конденсируется в специальных емкостях. Если нужно выполнить экспорт заказа, то переливают в контейнер заказчика. Далее емкости транспортируют на склад для отправки заказчику [3].

ОАО «СХК» производит неядерную продукцию для заказчиков, которая представлена в таблице [10].

Таблица 1. Перечень общепромышленной продукции

Наименование продукции	Характеристика	Агрегатное состояние	Наличие на складе
Гексафторид вольфрама природного изотопного состава (WF6)	ТУ 2154–035–07622928	сжиженный газ	Под заказ
Фторид натрия (NaF)	ТУ 95–2791	таблетки	Под заказ
Серная кислота (H2SO4)	Техническая	жидкость	По запросу
Фториды редкоземельных металлов	По запросу	порошок	По запросу
Тетрафторборат лития (LiBF4)	По запросу	порошок	Под заказ
Стабильные изотопы ксенона (Xe)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы селена (Se)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы хрома (Cr)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы олова (Sn)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы серы (S)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы вольфрама (W)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы свинца (Pb)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы теллура (Te)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы криптона (Kr)	По запросу	По запросу	По запросу
Стабильные изотопы германия (Ge)	По запросу	По запросу	По запросу

Для описания и общего понимания перечня общепромышленной продукции представлено краткое описание наименований:

— Фторид вольфрама (VI) (гексафторид вольфрама) — неорганическое соединение, соль металла вольфрама и плавиковой кислоты с формулой WF_6 , бесцветный газ или светло-жёлтая жидкость, реагирует с водой [1].

— Фторид натрия — неорганическое бинарное с химической формулой NaF . Белое кристаллическое вещество [11].

— Серная кислота H_2SO_4 — сильная двухосновная кислота, отвечающая высшей степени окисления серы [8].

— Тетрафторборат лития — ионогенная соль для неводных электролитов химических источников тока, катализатор реакций полимеризации, реагент для получения трехфтористого бора [9].

— Стабильные изотопы — это изотопы, не подверженные радиоактивному распаду и, которые не дают радиоактивного излучения; работа с такими изотопами не требует специальных мер предосторожности и защиты [4].

Литература:

1. «Анализ прибыльности». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/analiz-finansovogo-sostoyaniya-kompanii/analiz-pribylnosti>
2. «Внешняя среда организации: среда прямого и косвенного воздействия». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.portal-u.ru/orgkakobiektupravleniya/vneshnayasreda>
3. «Годовой отчет СХК». [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.atomsib.ru/files/2013/annual_report2013_SHK.pdf
4. «Изотопы, их свойства и применение». [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.muctr.ru/univsubs/infacol/ih/faculties/i4/isotops.php>
5. «Маркетинговая среда». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/marketingovaya-sreda.html>
6. «Основные факторы макросреды». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: http://fmi.asf.ru/Library/Book/Panova/G2_3.html
7. «Основы экономики предприятия». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m64/1_3.htm
8. «Серная кислота». [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BA%D0%B8%D1%81%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%B0
9. «Способ получения тетрафторбората лития». [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.findpatent.ru/patent/178/1785199.html>
10. «Сибирский Химический Комбинат. Предприятие Госкорпорации «Росатом». [Электронный ресурс]: Информационная статья — Режим доступа: <http://www.atomsib.ru/ru/struktura-kombinata>
11. «Фторид натрия». [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B4_%D0%BD%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%8F

Факторы конкурентоспособности предприятия и описание степени их влияния на производимую продукцию

Егорова Анна Михайловна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

ОАО «Мосэнерго» представляет собой компактно расположенный, технологически и экономически взаимосвязанный комплекс генерирующей мощности. Всеми электростанциями предприятия осуществляются комбинированные производства электрической и тепловой энергии, связанные общностью режимов работы, имеющие общие резервы мощности и централизованные оперативно-диспетчерские управления [1].

Акции предприятия имеют распространение на Московской бирже. Общество занимается регулярными реализациями мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности и капитализации компании. Уставной капитал предприятия составляет 39 млрд. 749 млн. 359 тысяч 700 рублей, разделен на 39 млрд. 749 млн. 359 тысяч 700 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 (Один) рубль каждая.

Основная цель деятельности Общества — это извлечение прибыли.

Общество осуществляет основные виды деятельности по: производству электрических и тепловых энергий; поставке (продаже) электрических и тепловых энергий; получению (покупке) электрических и тепловых энергий (мощностей); эксплуатации энергетических объектов, которые не находятся на балансе Общества, с договорами собственников этих энергетических объектов; осуществлению полномочий единоличных исполнительных органов в акционерных и прочих хозяйственных обществах в порядке, который предусмотрен в законодательстве и заключенных договорах; доверительному управлению имуществом; иные виды деятельности.

Общество вправе так же осуществлять любые другие виды деятельности, которые не запрещены федеральными законами [2]. Теплосбыт — обслуживает потребителей тепловой энергии ОАО «Мосэнерго» в Москве и Московской области. До создания специализированного филиала учетом и продажей производимой на станции тепловой энергии занимались разные службы: сначала подразделения Энергонадзора, затем Тепловых сетей — филиала ОАО «Мосэнерго». В настоящее время Теплосбыт ОАО «Мосэнерго» обслуживает почти 16 тысяч абонентов, потребляющих в год более 65 млн. Гкал тепла. Общая присоединенная договорная нагрузка составляет 34,1 тыс. Гкал/час. Помимо дирекции филиал имеет 12 отделений по сбыту тепловой энергии. Зона охвата каждого отделения соответствует зоне покрытия тепловой нагрузки источников ОАО «Мосэнерго», а также эксплуатационным районам тепловых сетей ОАО «Московская теплосетевая компания». ОАО «Мосэнерго» производит и продает тепловую энергию в горячей воде и в паре. Основными потребителями теплоэнергии в паре являются промышленные предприятия региона. Крупнейшим оптовым потребителем тепловой энергии, вырабатываемой ОАО «Мосэнерго», является ОАО «МОЭК». Общее количество покупателей в 2013 году составляло 15829886, что намного больше предыдущих периодов [3].

1. На оптовом рынке электрической энергии и мощности Центра России конкуренция с генерирующими компаниями за пределами Московского региона ограничена объемом сальдо — перетока, так называемыми зонами свободного перетока мощности. Среди станций Московского региона, влияющих на режимы работы и ценообразование в группе точек поставки генерации ОАО «Мосэнерго» можно выделить Каширскую ГРЭС-4 (ОАО «ОГК-1»), Шатурскую ГРЭС-5 (ОАО «ОГК-4»), Загорскую ГАЭС (ОАО «ГидроОГК»).

2. На рынке тепловой энергии главным конкурентом предприятия «Мосэнерго» — в производстве и реализации теплоэнергий является ОАО «Московская объединенная энергетическая компания» (ОАО «МОЭК»).

Факторы конкурентоспособности предприятия и описание степени их влияния на производимую продукцию:

— Наличие высокоэффективных теплофикационных генерирующих мощностей позволяет ОАО «Мосэнерго» использовать все преимущества комбинированной выработки энергии: оптимальное использование топлива за счет снижения удельных расходов, режим загрузки мощностей, диверсификация продукции.

— Низкая себестоимость тепловой энергии, вырабатываемой при комбинированной выработке электрической энергии.

— Диверсифицированный топливный баланс (наличие электростанций, способных осуществлять выработку энергии как на газе, так и на угле). Возможность резервирования полезного отпуска теплоэнергии источниками ОАО «Мосэнерго»:

— системное — через взаимосвязь Московских ТЭЦ посредством магистральной тепловой сети;

— локальное — через использование пиковых водогрейных котлов (ПВК) и редуцированных охлаждающих устройств (РОУ) на ТЭЦ. Более совершенные системы очистки, что позволяет не только снизить экологическую нагрузку на окружающую среду, но и затраты на экологию.

— Высокий профессиональный уровень производственного и инженерно-технического персонала ОАО «Мосэнерго».

— Высокая узнаваемость бренда ОАО «Мосэнерго», многолетняя история устойчивых и надежных деловых отношений с потребителями, поставщиками и инвесторами.

— Большой опыт ОАО «Мосэнерго» в работе на финансовых рынках (наличие программы депозитарных расписок, займов международных финансовых организаций, выпуск еврооблигаций, наличие международного кредитного рейтинга), позволяющий успешно привлекать финансовые ресурсы на рынке [4].

Главный вид деятельности эмитента это производство и реализация электрической и тепловой энергии. Электроэнергетика представляет собой инфраструктурную отрасль экономики. Развитие данной отрасли определяется всеобщей динамикой развития всех отраслей экономики Российской Федерации, и кроме этого в главной степени — климатическими и погодными условиями в России. Процесс формирования Российского оптового рынка электроэнергии запущен с 2001 года и на данный момент еще не завершен. Нормы, которые регулируют российский рынок электроэнергии, включая нормы по отношению либерализации рынка, установление регулируемых цен (тарифов) на энергию, функционирование рынка электрической мощности и системы отношений между производителями и потребителями электроэнергии, подвергаются существенным изменениям. Эти изменения и связанные с ними неопределенности могут оказать неблагоприятное воздействие по отношению к деятельности предприятия и его финансовому положению.

В Обществе принято «Положение об управлении рисками ОАО «Мосэнерго». Положение содержит карту рисков, включающую в себя основные виды рисков, влияющих на деятельность ОАО «Мосэнерго», и программу

управления рисками. Организация работы по управлению рисками ведется в Обществе функциональными подразделениями по направлениям деятельности.

Основные риски предприятия:

— Риски, связанные с торговлей на свободном рынке мощности

Электроэнергия и мощность рассматривается на российском рынке в качестве отдельных товаров. В соответствии с Постановлением Правительства № 643 от 24 октября 2003 (в ред. от 28.06.2008 № 476), начиная с 1 июля 2008 года, введена переходная модель рынка мощности, в соответствии с которой стала возможной продажа вновь вводимой мощности по экономически обоснованным ценам, утвержденным Наблюдательным советом НП «Совет рынка».

— Риск государственного регулирования тарифов на теплоэнергию, электроэнергию

Тарифы на электроэнергию и мощность, поставляемые по регулируемым договорам на оптовый рынок электроэнергии (мощности), устанавливаются Федеральной службой тарифов (далее ФСТ) методом индексации. Существуют риски несоответствия утвержденных ФСТ индексов роста тарифов фактическим ценам на продукцию, работам и услугам, необходимым для производства электроэнергии (мощности). Отсутствие необходимой нормативно-правовой базы федерального уровня по вопросу теплоснабжения, утверждение регулируемыми органами (РЭК Москвы, ТЭК МО) тарифов, не покрывающих затрат, необходимых для производства, также может привести к возникновению выпадающего дохода эмитента и снижению прибыли.

— Риски, связанные с введением особых порядков расчета цен на электроэнергию на оптовом рынке, включая переход к государственному регулированию цен

Чтобы не допустить значительный рост цены на электроэнергию для конечных потребителей, уполномоченные инфраструктурные организации осуществляют постоянный ценовой мониторинг на оптовом рынке. Если произошло превышение установленных темпов роста, на оптовом рынке могут ввести особый порядок расчета цены, включая применение государственного регулирования цен, которое приведет к значительным снижениям выручки Компании и возникновением убытков от продажи электроэнергии и мощностей [5].

Литература:

1. Прокофьев, Юрий Степанович. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/Ю. С. Прокофьев, М. В. Мелик-Гайказян, Е. Ю. Калмыкова; Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). — 1 компьютерный файл (pdf; 493 KB). — Томск: Изд-во ТПУ, 2010.
2. Ключкова, Елена Николаевна. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/Е. Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ); под ред. Е. Н. Ключковой. — Мультимедиа ресурсы (10 директорий; 100 файлов; 740MB). — Москва: Юрайт, 2014. — 1 Мультимедиа CD-ROM. — Бакалавр. Базовый курс. — Электронные учебники издательства «Юрайт». — ISBN 978–5–9916–3102–0.

— Риски, связанные с увеличением конкурентов в результате снижения сетевых ограничений

В случае снижения сетевых ограничений на переток электроэнергии в Московский регион из-за ввода новых ЛЭП и подстанций может произойти увеличение конкурентов на оптовом рынке.

— Риски, связанные с годовыми и сезонными изменениями спроса на электрическую и тепловую энергию

Из года в год спрос существенно отклоняется от ожиданий предприятия из-за изменения условий внешней среды в регионах (температур наружного воздуха, условий работы промышленных предприятий, темпы развития регионов, внедрение энергосберегающих технологий).

По причине незапланированного снижения спроса оказывается существенное неблагоприятное воздействие на финансовое положение предприятия и результаты его деятельности.

— Риски повышения цен для оборудования и других материально-технических ресурсов, используемых предприятием в своей деятельности

Необходимая модернизация оборудования и использование современных технологий нужна, чтобы обеспечить непрерывную работу электростанций, которыми владеет предприятие, и может привлечь существенные дополнительные расходы.

— Риски, связанные с авариями и природными катаклизмами

Аварийные ситуации на энергообъектах могут возникнуть вследствие, как неправильных действий обслуживающего персонала, так и в результате воздействия факторов, которые находятся вне сферы контроля предприятия. Аварии и чрезвычайные ситуации могут привести к длительному перерыву деятельности предприятия, и, следовательно, к значительному убытку для предприятия.

Описанные ранее возможные риски являются вескими для предприятия и при некоторых обстоятельствах негативно скажутся на деятельности предприятия и исполнении обязательств по ценным бумагам предприятия. Предприятие анализирует вероятные рискованные ситуации, чтобы предвидеть возникновение рисков и принять меры по защите от их пагубного влияния.

Наиболее действенным способом уменьшения и компенсации принесенного ущерба является страхование [6].

3. Гаврикова, Н.А. Качество рабочей силы, как условие обеспечения ресурсоэффективности промышленного предприятия [Электронный ресурс]/Н.А. Гаврикова, И.Е. Долгих // Энергетика, электромеханика и энергоэффективные технологии глазами молодежи: сборник трудов Российской молодежной научной конференции, 3–4 декабря 2013 г., Томск в 2 т./Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ). — 2013. — Т. 2. — [С. 15–18].
4. Мосэнерго// Википедия. [2015–2015]. Дата обновления: 20.02.2015. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%81%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE> (дата обращения: 20.02.2015).
5. Волков, И.О. Экономика предприятия [Электронный ресурс]/О.И. Волков, В.К. Складенко// Высшее образование: курс лекций.-М., 2010. — 280 с.
6. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19195187.html>, свободный — Загл. с экрана.

Анализ структуры капитала, трудовых ресурсов, технологии производства продукции ОАО «Мосэнерго»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Егорова Анна Михайловна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Уставный капитал отражен в сумме номинальной стоимости обыкновенных акций, приобретенных акционерами. Величина уставного капитала соответствует установленной в Уставе Общества. По состоянию на 31 декабря 2013 года общее число объявленных обыкновенных акций составляет 39749359700 штук (39749359700 штук по состоянию на 31 декабря 2012 года и 31 декабря 2011 года) номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Все выпущенные обыкновенные акции полностью оплачены, исключая собственные акции, выкупленные у акционеров. В 2013 году уставной капитал не изменялся [7].

Устав Общества предусматривает создание резервного фонда в размере 5% от величины уставного капитала Общества. Согласно Решению годового общего собрания акционеров ОАО «Мосэнерго» от 5 июня 2013 года за 2012 год чистая прибыль Общества в размере 67264 тыс. рублей и была направлена на формирование резервного фонда (в 2011 году и 2010 году в сумме 519259 тыс. рублей и 381314 тыс. рублей, соответственно). Величина резервного фонда составила на 31.12.2013—1987468 тыс. рублей (5% от величины уставного капитала). По счету добавочного капитала учитываются следующие статьи:

Уменьшение добавочного капитала по переоценке внеоборотных активов в 2013 году на 248090 тыс. рублей возникло вследствие выбытия объектов основных средств и перевода суммы дооценки по ним в нераспределенную прибыль Общества (в 2012 году и 2011 году на сумму 1097793 тыс. рублей и 789414 тыс. рублей, соответственно), а так же на сумму 1703334 тыс. рублей в 2012 году связано с переоценкой основных средств проведенных Обществом на 31 декабря 2012 год [4].

При найме сотрудников и их отборе на руководящие должности предприятие руководствуется только профессиональными качествами кандидатов, не учитывается принадлежность к каким-либо социальным группам и не ведется соответствующая статистика. Каждый вновь принимаемый работник проходит адаптационную программу вхождения в должность. Для работников, принятых с испытательным сроком, составляется задание на период испытательного срока, по итогам которого проводится процедура оценки. Текучесть кадров (соотношение числа работников, уволенных по уважительным причинам, и среднесписочной численности персонала в отчетном периоде) в генерирующих компаниях Группы Газпром энергохолдинг в течение 2012–2013 г. в среднем

Таблица 1. Статьи добавочного капитала

	На 31.12.2013	На 31.12.2012	На 31.12.2011
Переоценка внеоборотных активов	64664778	64912868	67713995
Эмиссионный доход	49220000	49220000	49220000
Прочее	4965350	4963723	4946426
Итого	118850128	119096591	121880421

находится на уровне 8–10% [2]. Привлечению и закреплению квалифицированного персонала способствуют следующие факторы:

- конкурентоспособный уровень заработной платы (выше среднего уровня по регионам присутствия);
- наличие ряда льгот и компенсаций работникам, предусмотренных внутренними документами организаций;
- реализация программ развития персонала (обучение, карьера).

Действующая в генерирующих компаниях Группы Газпром энергохолдинг система оплаты труда предусматривает наличие постоянной и переменной частей заработной платы. Постоянная часть заработной платы включает в себя фиксированную часть оплаты труда работников и выплаты компенсационного характера в зависимости от условий и характера труда. Переменная часть включает в себя надбавки и доплаты стимулирующего характера, в том числе премии, которые начисляются по итогам отчетного периода (месяца, квартала, года) с учетом результатов выполнения ключевых показателей эффективности (КПИ), которые служат инструментом оценки эффективности работы и мотивации работников. Особенность системы оплаты труда в ОАО «Мосэнерго» состоит в наличии системы грейдов (позиционных должностей), отражающих различия между работниками в зависимости от выполняемого объема работы, уровня ответственности и других факторов, в соответствии с которыми формируется фиксированная часть оплаты труда. Уровень оплаты труда для сотрудников, находящихся на должностях начального уровня в компаниях, превышает МРОТ соответствующих регионов и не зависит от пола и возраста сотрудников. Средний уровень оплаты труда в компаниях также поддерживается на уровне выше среднерегионального [6].

Технологический процесс производства тепла и электроэнергии обуславливает использование различных видов топлива (газа, мазута и угля) в качестве основного сырья, а также значительный расход воды на технологические и хозяйственные нужды. Все используемое сырье и материалы полностью соответствует существующим национальным стандартам и не содержит полихлорированных бифенилов (ПХБ) и аналогичным им веществ. На электростанциях ОАО «Мосэнерго» в качестве основного топлива используется газ, который является одним из наиболее чистых видов ископаемого топлива. По сравнению с другими видами топлива при его сжигании образуется значительно меньше веществ, загрязняющих атмосферу. Кроме газа в качестве основного и резервного топлива на двух теплоэлектростанциях Московской области (ТЭЦ-17 и ТЭЦ-22) возможно использование твердого топлива. До 2005 г. в топливном балансе по Московской области как твердое топливо фигурировали торф и уголь, а последующие годы — только уголь. На большинстве электростанций ОАО «Мосэнерго» аварийным и резервным топливом является мазут [3].

На сегодняшний день Россия и Европа располагает современными техническими и конструктивными реше-

ниями, позволяющими значительно повысить уровень надежности и экономичности тепловых сетей. Большинство таких решений пройдено опытное опробование, показана высокая эффективность, что привело к широкому внедрению в тепловых сетях «Мосэнерго». Прежде всего, новые технологические и конструктивные решения в себя включают:

1. Использование конструкции теплопровода типа «труба в трубе» из пенополиуретановой изоляции с гидрозащитной полиэтиленовой оболочкой.

Данные конструкции предусматривают использование не только изначально изолированных пенополиуретаном и заключенных в полиэтиленовую оболочку труб, но и всех компонентов (отводов, тройников, неподвижных опор, шаровой арматуры бескамерной установки, компенсаторов и др.), которые прокладываются непосредственно в грунте, безканально. Внешние вредные воздействия на трубопровод практически полностью отсутствуют в результате в ППУ изоляции повреждаемость трубопровода намного ниже, чем у традиционных конструкций.

Кроме этого, встроенная система контроля состояния изоляции (без резкого увеличения стоимости), способствующая оперативному выявлению наличия повреждений и определению его места с высокой точностью, оснащая трубопроводы, еще больше повышает надежность. В настоящий момент тепловые сети ОАО «Мосэнерго» располагают более чем 19 км теплотрасс типа «труба в трубе». На 78 участках, которые оснащены системами контроля, текущая проверка состояний изоляции происходит один раз в неделю на контрактной основе независимыми организациями. При этом в течение года выявлены 10 случаев, когда срабатывала система контроля, вызванная как при повреждении полиэтиленовой трубы во время производства строительных работ, так и при неисправности устройств контроля.

Что касается теплоизоляционных свойств новых технологий, то в 1997 г. были проведены испытания на выявление тепловых потерь участка теплопровода длиной 683 м диаметром 125 мм показавшие, что фактические тепловые потери в 1,7 раза меньше нормативных, которые рассчитаны по «Нормам проектирования тепловой изоляции» и СНиП 2.04.14–88. Имеется наличие полностью разработанной НТД для проектирования, сооружения и ремонта тепловых сетей с ППУ изоляцией типа «труба в трубе».

В Москве найдено применение конструкциям, как приобретаемым за рубежом (АББ, Манесман, Тарко), так и изготавливаемым на московском заводе ЗАО «МосФлоулайн». Причем отдельные элементы теплопроводов (система контроля, шаровая арматура, компенсаторы) комплектуют по кооперации, как российские предприятия, так и с европейские. Конечно, чтобы применять такие конструкции требуется повышение технологических дисциплин при строительстве и ремонтах тепловых сетей, но из-за этого не стоит применять устаревшие конструкции, не обеспечивающие необходимую надежность теплоснабжения [5].

2. Исключение потерь сетевой воды, применяя шаровые запорные аппаратуры безкамерной установки. При этом происходит компенсация более высокой стоимости шаровой арматуры из-за отсутствия затрат на сооружение камер.

3. В качестве секционирующих задвижек применяются шаровые запорные аппаратуры, имеющие большой диаметр и гидравлические сопротивления намного ниже, чем у шиберных арматур. При этом для сооружения тепловых сетей в диаметре 800 мм и более пропадает необходимость построения наземных павильонов.

4. Полное исключение потерь сетевой воды, вызванное применением вместо сальниковых — сифонных компенсаторов, которые не требуются обслуживать. В 1993 г. во время нового строительства, реконструкции и капитального ремонта тепловых сетей были полностью исключены сальниковые компенсаторы, и начаты массовые установки сифонных компенсаторов производства Санкт-Петербургского АО «Металкомп». Всего в 1997 г. установлено 386 единиц сифонных компенсаторов. Общее число установленных на сетях сифонных компенсаторов составляет 1353 единицы, в том числе диаметром 800—1400 мм — 556 единиц. В результате применения сифонных компенсаторов была сокращена удельная утечка сетевой воды с $3,55 \text{ л/м}^3 \cdot \text{ч}$ в 1994 г. до $2,75 \text{ л/м}^3 \cdot \text{ч}$ в 1997 г., а абсолютные величины подпитки составили 92,4 млн. т в 1994 г., 89,9 млн. т — в 1995 г., 82,9 млн. т — в 1996 г. и 75,4 млн. т в 1997 г.

5. Снижение скоростей внутренних коррозий трубопроводов тепловых сетей.

Внутренняя коррозия повреждает тепловые сети около 30% от общего числа. Исследования, которые были про-

ведены ВТИ, показали, что наиболее эффективное снижение скорости внутренней коррозии наблюдается при повышении pH сетевой воды до 9,5—9,8. В двух районах, которые теплоснабжаются от ТЭЦ 12 и ТЭЦ 22, pH сетевой воды уже доведены до 9,5—10,0. На оставшихся ТЭЦ происходит проведение работ по повышению pH до 9,5—9,8 [8].

6. Применяются частотные преобразователи для автоматического регулирования производительности насосных станций, которые изменяют частоту вращения агрегатов, автоматизацию систем управления и защиты НПС, применяя микропроцессорную технику, позволяющую значительно повысить надежность работы и обеспечить управление и самозапуск НПС с РДП без постоянного контроля дежурного персонала на них. В тепловых сетях во время реконструкций насосных станций были внедрены частотные регулирования производительности.

7. Применяются в эксплуатационных районах системы АСДУ которые базируются на вычислительной технике, позволяющей обеспечить качество теплоснабжения на более высоких уровнях. Для того чтобы повысить надежность и экономичность централизованных теплоснабжений городов в новом тысячелетии (до 2000 г.), специалисты должны были разработать целевую комплексную нормативно-техническую документацию. Созданный целостный пакет нормативных документов может позволить вывести из тупика системы централизованных теплоснабжений и способствует организации в России производства по изготовлению элементов и узлов, которые обеспечивают надежную работу тепловых сетей [1].

Литература:

1. Банк России [Электронный ресурс]: сайт. — М., 2000—2010. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Балашов, А. И Управление человеческими ресурсами. Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: 2011.
3. Ефинов, Е. Н., Патрушова С. М., Панфелова Л. Ф., Хажиева Л. И. Информационные системы. Экономика. Учебное пособие. — М.: Март, 2010.
4. Зарницына, К. Управление проектами на предприятии: оценка эффективности // Проблемы теории и практики управления. — 2013. — № 7. — с. 106—111.
5. Котляров, И. Д. Маркетинг: учебное пособие. — М.: ЭКСМО, 2010.
6. Ким, С. А. Маркетинг: Учебник. — М.: Издательский дом «Дашков и К», 2010.
7. Юрьева, Т. В. Управление проектами и приоритетными программами // Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — № 36. — 23—29.
8. Юров, А. В. Наличное денежное обращение в России: на пути совершенствования и развития // Деньги и кредит. — 2009. — № 8. — с. 14—16.

Структурно-логическая модель факторной системы производительности труда

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
 Марьин Павел Владимирович, студент
 Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Производительностью труда — часто соотношение объема произведенных продуктов и затрат труда, то есть количество продукции, выпущенной работником за единицу времени. Производительность труда можно характеризовать двумя показателями: прямым и обратным. Краткие характеристики данных показателей и способы их расчета представлены на рисунке 1 [4].

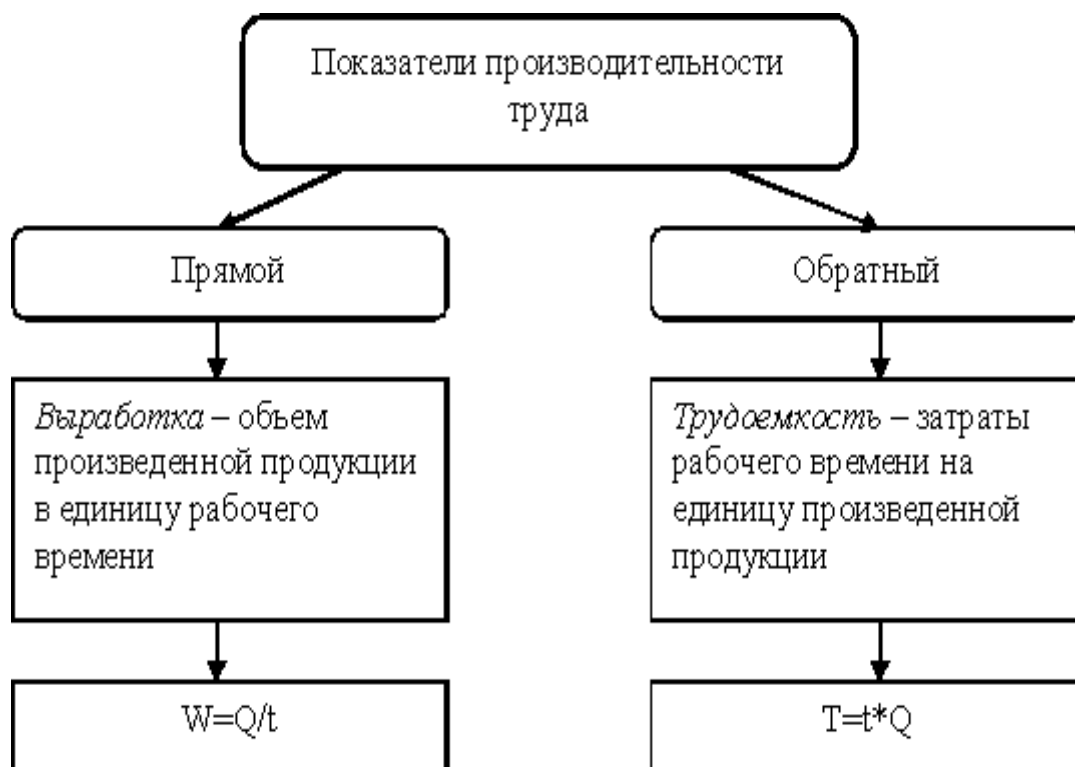


Рис. 1. Показатели производительности труда

Затраты рабочего времени на выполнение той или иной операции могут быть выражены в человеко-часах, человеко-днях, а также могут быть представлены средним списочным числом всех работников предприятия. Различают показатели средней часовой, средней дневной выработки и показатели средней выработки на одного списочного рабочего или работника всего персонала, связанного непосредственно с производством данной продукции. Показатели трудоемкости зачастую указываются в человеко-часах на единицу продукции, однако в некоторых масштабных расчетах используются показатели численности работников, приходящейся на единицу произведенного продукта [5].

Анализ производительности труда, зачастую, производится по схеме, представленной на рисунке 2.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования влияют на ряд важных производственных факторов, таких как: объем выполненных работ, скорость и качество их выполнения, эффективность использования оборудования предприятия (станков, механизмов). И как следствие эти факторы отражаются на объемах производства продукции, ее себестоимости и ряде других экономических показателей.

Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами заключается в следующем:

- изучение обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами по;
- оценка эффективности использования трудовых ресурсов;
- поиск способов более продуктивного использования персонала;
- выявление способов более эффективного использования оборудования, подбор персонала по определенным качествам (например, квалификация).

В результате сравнения фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью, выясняется степень обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами [1].

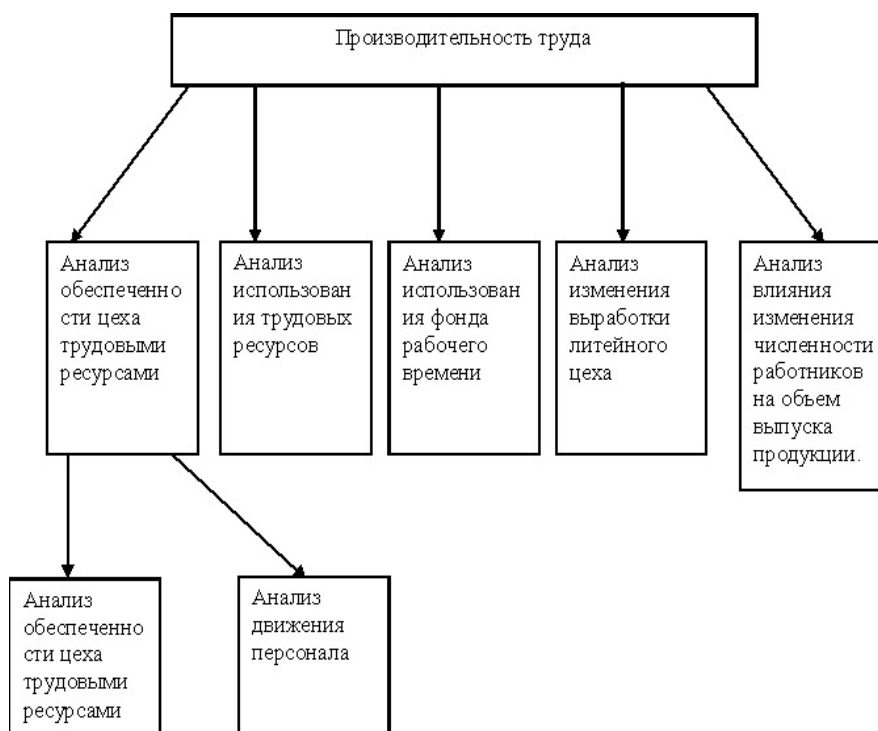


Рис. 2. Схема проведения анализа производительности труда

Для качественного представления о движении рабочей силы производят расчет следующих показателей:

1. Коэффициент оборота по приему ($K_{пр}$) — величина, представляющая собой отношение количества принятых на работу сотрудников к среднесписочной численности персонала. Расчет производится по формуле (1):

$$K_{пр} = \frac{\text{Количество принятого на работу персонала}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (1)$$

2. Коэффициент оборота по выбытию ($K_{в}$) — показатель, отражающий соотношение уволившихся работников к среднесписочной численности персонала:

$$K_{в} = \frac{\text{Количество уволившихся работников}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (2)$$

3. Коэффициент текучести кадров ($K_{т}$) — данный показатель представляет собой отношение численности уволившихся по собственному желанию и за нарушение дисциплины труда работников к среднесписочной численности персонала:

$$K_{т} = \frac{\text{Количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (3)$$

4. Коэффициент постоянства состава персонала предприятия ($K_{п.с.}$) — отражает количество сотрудников, которые проработали на данном предприятии более года, и вычисляется как отношение количества работников, проработавших в течение всего года к среднесписочной численности предприятия:

$$K_{п.с.} = \frac{\text{Количество работников проработавших весь год}}{\text{Среднесписочная численность персонала предприятия}} \quad (4)$$

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия оценивается как по количеству отработанных дней и часов одним работником за определенный период времени, так и по степени использования фонда рабочего времени (ФРВ). Оценка по ФРВ ведется по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию. ФРВ зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год и средней длительности рабочего дня. Расчет ФРВ производится по формуле (5) [3]:

$$\text{ФРВ} = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{П}, \quad (5)$$

где,

П — средняя продолжительность рабочего дня;

Д — отработано дней одним рабочим за год;

ЧР — среднегодовая численность рабочих.

Среднегодовая выработка продукции одним работником представляет собой один из наиболее общих показателей производительности труда. Его величина зависит не только от выработки, но и от удельного веса рабочих в общей численности персонала предприятия. Также величина данного показателя зависит от количества отработанных рабочими дней и продолжительности рабочего дня. Совокупность факторов, определяющих среднегодовую выработку продукции работником предприятия, рассмотрена на рисунке 3. Она представляет собой модель факторной системы производительности труда [2].



Рис. 3. Структурно-логическая модель факторной системы производительности труда

Среднегодовую выработку продукции одним работником можно представить в виде произведения следующих факторов по формуле:

$$ГВ = Уд * Д * П * ЧВ, \tag{6}$$

ГВ — среднегодовая выработка одного работника;

УД — удельный вес рабочих в общей численности работников;

Д — количество отработанных дней одним рабочим за год;

П — средняя продолжительность рабочего дня, час;

ЧВ — среднечасовая выработка продукции.

Литература:

1. Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.risemanager.ru/gims-415-1.html>, свободный — Загл. с экрана.
2. Анализ производительности труда. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://studopedia.ru/2_24869_analiz-proizvoditelnosti-truda.html, свободный — Загл. с экрана.
3. Б. И. Герасимов, Т. М. Коновалова, С. П. Спиридонов, Н. И. Саталкина. Комплексный Экономический Анализ Финансово-Хозяйственной Деятельности Организации. Тамбов Издательство ТГТУ 2008. с. 152–160 С.
4. Понятие производительности труда, ее показатели. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://e-lib.gasu.ru/eposobia/shvakova/R_7%201.html, свободный — Загл. с экрана.
5. Статистика производительности труда. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://otvetila.ru/laboratornye/statistika-proizvoditelnosti-truda/>, свободный — Загл. с экрана.

Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости ОАО НПК «Уралвагонзавод»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Марьин Павел Владимирович, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Опираясь на данные отчетов совета директоров о результатах развития предприятия по приоритетным направлениям за временной промежуток с 2011 по 2013 год, была построена таблица 1, в которой отражены основные экономические показатели [1].

Таблица 1. Данные отчетов совета директоров в промежуток с 2011 по 2013 г.

Наименование показателя	Промежуток времени		
	2011 год	2012 год	2013 год
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	67826692	96942410	69031772
Валовая прибыль/убыток, тыс. руб.	17538604	29601402	10021622
Чистая прибыль/убыток, тыс. руб.	10821968	15813363	208079
Стоимость чистых активов, тыс. руб.	8128817	8145898	8659034
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	50626125	50234098	49887120
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	20368714	32560287	37613716
Штатная численность тыс. чел.	30305	30234	30480

Основываясь на представленные в таблице 1 данные не сложно заметить, что выручка предприятия в период с 2011 по 2013 год увеличилась на 5851452 тыс. руб. Рост выручки связан с расширением ассортимента продукции, увеличением количества рентабельной продукции в общем объеме, а также в результате новых госзаказов.

Численность персонала за анализируемый промежуток времени практически не изменилась, однако в 2012 наблюдается отрицательная динамика, связанная с кадровыми перестановками и сокращениями на предприятии. Платежеспособность — один из наиболее важных показателей, позволяющих оценить текущее финансовое состояние предприятия и сделать краткосрочные прогнозы. Ее оценка осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов. Под ликвидностью понимают способность активов предприятия легко превращаться в ликвидные средства или деньги. Идеальным считается условие, когда процесс преобразования активов в ликвидные средства происходит быстро и без потери их стоимости. В зависимости от скорости превращения активов в денежные средства, их разделяют на следующие группы:

- А1 — наиболее ликвидные активы — включают в себя все виды денежных средств и краткосрочные финансовые вложения;
- А2 — быстрореализуемые активы — эта группа активов представляет собой дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, а также прочие оборотные активы;
- А3 — медленно реализуемые активы — включают в себя запасы сырья и материалов, незавершенное производство, а также дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются позднее чем через 12 месяцев после отчетной даты;
- А4 — труднореализуемые, или неликвидные, активы — представлена имуществом, предназначенным для текущей хозяйственной деятельности (например, нематериальные активы, основные средства) [2].
- Пассив предприятия аналогично активам подразделяется на четыре группы:
- П1 — наиболее срочные обязательства — включает в себя кредиторскую задолженность;
- П2 — краткосрочные пассивы — группа пассивов, представленная краткосрочными кредитами банков, расчетами по дивидендам, а также прочими краткосрочными займами;
- П3 — долгосрочные пассивы — представляет собой долгосрочные кредиты и заемные средства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей;
- П4 — постоянные пассивы [3].

Чтобы определить ликвидность баланса следует проанализировать итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс можно считать полностью ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$.

В том случае, если выполняются неравенства 1, 2 и 3, выполнение 4 следует из предыдущих трех. Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о наличии у предприятия оборотных средств. Если же одно или несколько нера-

венств имеют знак, противоположный приведенному в оптимальном варианте, ликвидность баланса отличается от абсолютной в большую или меньшую сторону. При этом недостаток средств в одной группе активов компенсируется их избытком по другой [8].

Показатели ликвидности баланса ОАО НПК «Уралвагонзавод» приведены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели ликвидности в тыс. руб.

Актив	2011 год	2012 год	2013 год	Пассив	2011 год	2012 год	2013 год
Наиболее ликвидные активы (А1)	1242755	1433103	1793210	Наиболее срочные обязательства (П1)	23537404	28738060	29683936
Быстрореализуемые активы (А2)	21389714	32560287	36613716	Краткосрочные пассивы (П2)	31768530	48691820	53212822
Медленно реализуемые активы (А3)	46156547	64097480	66433797	Долгосрочные пассивы (П3)	15671065	89847287	16838993
Труднореализуемые активы (А4)	43819815	44397402	51932991	Постоянные пассивы (П4)	41631832	56073664	57037963
Баланс	112608831	142488272	156773714	Баланс	112608831	142488272	156773714

Для дальнейшего анализа баланса следует рассчитать платежный излишек или недостаток, который покажет, способно ли предприятие рассчитаться по срочным обязательствам. Результаты его расчета сведены в таблицу 3.

Таблица 3. Результаты расчета баланса

	2011 год	2012 год	2013 год
Разность А1 и П1	-22293649	-27304957	-11751726
Разность А2 и П2	-11399816	-16131533	-16599106
Разность А3 и П3	30385068	-25749807	50043804
Разность А4 и П4	1187983	-11676262	-5104972
Разность баланса по активу и пассиву	0	0	0

Анализ ликвидности баланса предприятия представляет собой проверку того, сможет ли предприятие покрыть обязательства в пассиве баланса активами. Сопоставление итогов по показателям А1 и П1 демонстрирует соотношение текущих платежей и поступлений. Анализ групп А2 и П2 отражает тенденцию увеличения или уменьшения текущей ликвидности в ближайшем будущем. Сравнение итогов по активу и пассиву для групп А3 и П3, а также А4 и П4 показывает соотношение платежей и поступлений в долгосрочном периоде. Проводимый по данной схеме анализ, демонстрирует финансовое состояние предприятия в плане возможностей своевременного осуществления расчетов. Результаты анализа по данным представленных в отчетах организации показывают, что в ОАО «Уралвагонзавод» сопоставление результатов по активу и пассиву имеет следующий вид: $A1 < P1$; $A2 < P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$.

Исходя из приведенной системы неравенств, можно сделать вывод, что ликвидность баланса «Уралвагонзавод» является недостаточной. В частности, об этом свидетельствует первое неравенство. Исходя из него, можно сделать вывод, что в ближайшем к данному моменту времени предприятию не удастся рассчитаться по срочным обязательствам. Однако, второе и третье неравенство показывают, что ликвидность в перспективе, которая в свою очередь отражает платежный излишек, позволит предприятию в течение года рассчитаться по своим кредитным обязательствам.

Под общей платежеспособностью понимается способность предприятия покрыть все обязательства, краткосрочные так и долгосрочные, всеми ее активами. Коэффициент общей платежеспособности, который обозначается как $K_{оп}$ рассчитывается по формуле (1) [7]:

$$K_{\text{оп}} = \frac{\text{Активы предприятия}}{\text{Обязательства предприятия}} \quad (1)$$

Оптимальным значение коэффициента общей платежеспособности является $K_{\text{оп}} \geq 2$.

$$K_{\text{оп}}(\text{за 2011 г.}) = \frac{112\,608\,831}{23\,537\,404} = 4,78$$

$$K_{\text{оп}}(\text{за 2012 г.}) = \frac{142\,488\,272}{28\,738\,060} = 4,96$$

$$K_{\text{оп}}(\text{за 2013 г.}) = \frac{156\,773\,714}{29\,683\,936} = 5,28$$

Коэффициент платежеспособности по текущим обязательствам определяется как отношение текущих заемных средств организации к среднемесячной выручке и вычисляется по формуле (2) [7]:

$$K_{\text{т.об.}} = \frac{\text{Текущие заемные средства}}{\text{Среднемесячная выручка}} K_{\text{т.об.}} = \frac{\text{Текущие заемные средства}}{\text{Среднемесячная выручка}} \quad (2)$$

Среднемесячная выручка, в свою очередь, вычисляется по валовой выручке, включающей выручку от продаж за отчетный период, деленной на количество месяцев в отчетном периоде.

$$K_{\text{т.об.}}(\text{за 2011 г.}) = \frac{23\,537\,404}{\frac{67\,826\,692}{12}} = 4,16$$

$$K_{\text{т.об.}}(\text{за 2012 г.}) = \frac{28\,738\,060}{\frac{96\,942\,410}{12}} = 3,56$$

$$K_{\text{т.об.}}(\text{за 2013 г.}) = \frac{29\,683\,936}{\frac{69\,031\,772}{12}} = 5,16$$

Из приведённых расчетов показателей $K_{\text{т.об.}}$ и $K_{\text{оп}}$ можно сделать вывод, что ОАО «Уралвагонзавод» является полностью платежеспособным предприятием, которое имеет возможности в полном объеме и в установленный срок рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет текущей хозяйственной деятельности или своего ликвидного имущества. Коэффициент задолженности другим организациям вычисляется по формуле (3), приведённой ниже:

$$K_{\text{з.др.орг.}} = \frac{\text{Поставщики и подрядчики} + \text{Прочие кредиторы}}{\text{Среднемесячная выручка}} \quad (3)$$

$$K_{\text{з.др.орг.}}(\text{за 2011 г.}) = \frac{5\,933\,812 + 9\,463\,964}{5\,652\,224,3} = 2,72$$

$$K_{\text{з.др.орг.}}(\text{за 2012 г.}) = \frac{8\,554\,969 + 7\,460\,903}{8\,078\,534,2} = 1,98$$

$$K_{\text{з.др.орг.}}(\text{за 2013 г.}) = \frac{9\,235\,738 + 11\,958\,100}{5\,752\,647,6} = 3,68$$

Коэффициент задолженности фискальной системе вычисляется как сумма обязательств по строкам «задолженность перед государственными внебюджетными фондами» и «задолженность перед бюджетом», деленная на среднемесячную валовую выручку. Формула для вычисления этого показателя имеет следующий вид [5]:

$$K_{\text{з.фиск.сист.}} = \frac{\text{Задолженность перед гос.внебюджетными фондами} + \text{Задолженность перед бюджетом}}{\text{Среднемесячная выручка}} \quad (4)$$

$$K_{\text{з.фиск.сист.}} (\text{за } 2011 \text{ г.}) = \frac{204\,465}{5\,652\,224,3} = 0,025$$

$$K_{\text{з.фиск.сист.}} (\text{за } 2012 \text{ г.}) = \frac{461\,001}{8\,078\,534,2} = 0,057$$

$$K_{\text{з.фиск.сист.}} (\text{за } 2013 \text{ г.}) = \frac{268\,926}{5\,752\,647,6} = 0,046$$

Коэффициент внутреннего долга представляет собой сумму «задолженности перед персоналом организации», «задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов», «доходов будущих периодов», «резервов предстоящих расходов», «прочих краткосрочных обязательств», деленных на среднемесячную валовую выручку [4].

$$K_{\text{внутр.долга}} (\text{за } 2011 \text{ г.}) = \frac{646\,495 + 195\,479}{5\,652\,224,3} = 0,15$$

$$K_{\text{внутр.долга}} (\text{за } 2012 \text{ г.}) = \frac{737\,881 + 155\,360}{8\,078\,534,2} = 0,11$$

$$K_{\text{внутр.долга}} (\text{за } 2013 \text{ г.}) = \frac{722\,758 + 144\,703}{5\,752\,647,6} = 0,15$$

Для наглядности приведенных расчетов сведем их в таблицу 4.

Таблица 4. Результаты расчета коэффициентов платежеспособности

№ коэф.	Наименование коэффициента	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Коэффициент задолженности другим организациям	2,72	1,98	3.68
2	Коэффициент задолженности фискальной системе	0,025	0,046	0,057
3	Коэффициент внутреннего долга	0,15	0,11	0,15

Из приведенной таблицы и ее анализа видно, что основная часть долгов в 2011 и 2013 году возникла в результате задолженности другим организациям. В 2013 г. структура долгов изменилась, причем в худшую сторону, что показывает повышение указанных коэффициентов. В итоге проведенного анализа и расчета можно сделать вывод, что степень платежеспособности ОАО «Уралвагонзавод» в 2013 году несколько ухудшилась. Для определения финансовой устойчивости достаточно определить три следующих коэффициента:

— Коэффициент финансовой независимости, который отражает долю собственного капитала во всем капитале предприятия. Его расчет производится по следующей формуле:

$$K_{\text{фин.незав.}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \tag{5}$$

$$K_{\text{фин.незав.}} (\text{за } 2011 \text{ г.}) = \frac{41\,631\,832}{112\,608\,831} = 0,37$$

$$K_{\text{фин.незав.}} (\text{за } 2012 \text{ г.}) = \frac{56\,073\,664}{142\,488\,272} = 0,39$$

$$K_{\text{фин.незав.}} (\text{за } 2013 \text{ г.}) = \frac{57\,037\,963}{156\,773\,714} = 0,36$$

Нормативным значением коэффициента финансовой независимости является 0,6. В случае нашего предприятия, коэффициент несколько ниже нормативного значения.

— Коэффициент текущей задолженности характеризует долю краткосрочных обязательств в общей сумме средств. Является дополнением к коэффициенту финансовой независимости и в сумме с ним дает 1 (то есть его нормативным значение является 0,4).

$$K_{\text{тек.зadolж.}} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (6)$$

$$K_{\text{тек.зadolж.}} (\text{за 2011 г.}) = \frac{23\,537\,404}{112\,608\,831} = 0,21$$

$$K_{\text{тек.зadolж.}} (\text{за 2012 г.}) = \frac{28\,738\,060}{142\,488\,272} = 0,51$$

$$K_{\text{тек.зadolж.}} (\text{за 2013 г.}) = \frac{29\,683\,936}{156\,773\,714} = 0,18$$

— Коэффициент платежеспособности — отражает вид деятельности предприятия, которая финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных.

$$K_{\text{платежеспособн.}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}} * 100\% \quad (7)$$

$$K_{\text{платежеспособн.}} (\text{за 2011 г.}) = \frac{41\,631\,832}{23\,537\,404} * 100\% = 176,8 \%$$

$$K_{\text{платежеспособн.}} (\text{за 2012 г.}) = \frac{56\,073\,664}{28\,738\,060} * 100\% = 195,1\%$$

$$K_{\text{платежеспособн.}} (\text{за 2013 г.}) = \frac{57\,037\,963}{29\,683\,936} * 100\% = 192,1 \%$$

Если значение коэффициента платежеспособности меньше 100%, то у предприятия в ближайший период времени нет реальной возможности восстановить платежеспособность ни с помощью заемных, ни с помощью собственных средств. Если значение же коэффициента больше 100%, как в нашем случае, то предприятие располагает возможностями восстановить свою платежеспособность в ближайшем периоде времени [6]. На основе анализа экономической эффективности деятельности предприятия, проведенного в предыдущем пункте, можно выделить несколько способов увеличения прибыли: увеличение объемов производства и реализации услуг; снижение себестоимости выполненных работ; повышение качества работ. Также руководству предприятия необходимо выработать новую финансовую стратегию и составить бизнес-план по улучшению финансового положения предприятия, с целью предотвращения банкротства и вывода предприятия из опасной зоны, путем рационального использования внутренних и внешних резервов.

Литература:

1. Аудиторское заключение. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.uvz.ru/export/отчет %20на %20311213%20с %20АЗ.pdf](http://www.uvz.ru/export/отчет_%20на_%20311213%20с_%20АЗ.pdf), свободный — Загл. с экрана.
2. Анализ и оценка ликвидности бухгалтерского баланса. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Analiz-i-ocenka-likvidnosti-buhgalterskogo-balansa.php>, свободный — Загл. с экрана.
3. Анализ ликвидности баланса. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://studopedia.ru/view_ekonomanaliz.php?id=26, свободный — Загл. с экрана.
4. Анализ финансовой деятельности организации. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Analiz-finansovoi-deyatelnosti-organizacii.php>, свободный — Загл. с экрана.
5. Коэффициент — задолженность. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id113832p1.html>, свободный — Загл. с экрана.
6. Коэффициент восстановления платежеспособности. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.audit-it.ru/finansaliz/terms/analysis/coefficient_of_solvency_restitution.html, свободный — Загл. с экрана.
7. Новашина, Т. С. Финансовый анализ. М.: МФПА, 2005. — 192 с

8. Оценка имущественного положения предприятия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ipasafe.ru/infins-423-5.html>, свободный — Загл. с экрана.

Финансовая устойчивость и основные конкурентные преимущества ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Нефедов Владислав Сергеевич, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Конкуренция в отрасли обусловлена высокой концентрацией предприятий, производящих металлопрокат, сталь и чугун. На долю 9 крупнейших предприятий: Челябинский металлургический комбинат — Мечел, ММК, НЛМК, Западно-Сибирский металлургический комбинат, Северсталь, КМК, Уральская сталь, Нижнетагильский металлургический комбинат, ОЭМК приходится чуть менее 90% производства металла в России.

Таблица 1. Сегментирование основных российских металлургических производителей

Металлургический комбинат	Объем производства металлопродукции в России в 2013 году, млн. тонн	Доля металлургической компании на российском рынке в 2013 году, %
Евраз холдинг	16	20
Северсталь	20	24
ММК	13	17
НЛМК	10	12
Мечел	7	9
Прочие	15	18
Всего производство в России	81	100

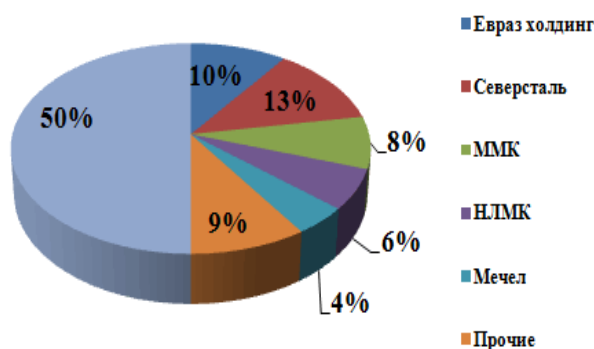


Рис. 1. Объем производства металлургической продукции в России в 2013 году (по инф. КМ-Групп)

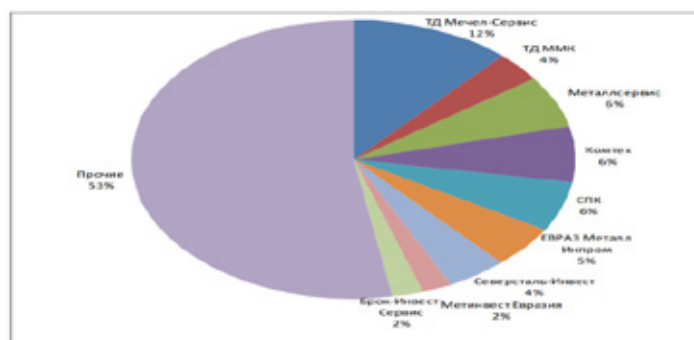


Рис. 2. Доля «ЕВРАЗ Металл Инпром» на рынке дистрибуции металла в 2013 г. [2]

На международном рынке основными конкурентами являются фирмы Индии, Китая, Турции, стран СНГ. Кроме того, конкуренцию производителям стали, составляют производители материалов-заменителей, используемых вместо металла в строительстве и производстве упаковочных материалов. Интенсивность конкуренции и циклический характер рынков могут привести в итоге к значительному снижению прибыли предприятий-производителей. Продукция металлургических комбинатов вполне конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Среди конкурентных преимуществ отечественных производителей можно выделить: широкий сортамент выпускаемой продукции; широкая география поставок; глобальная реконструкция, проводимая в последнее время на комбинатах; производство продукции высокого передела; непрерывная разработка новых и улучшение качества существующих видов продукции; развитая дилерская сеть, позволяющая приблизить продукцию к потребителям. Главными факторами конкурентоспособности являются цена, качество, отгрузка металла в соответствии со спецификациями клиентов согласно графикам поставок, а также существование доступных финансовых ресурсов, которые можно вкладывать на развитие производственной базы. К конкурентным преимуществам отечественных металлургов следует отнести технологическую оснащенность производств, низкие затраты на сырье, местоположение относительно ключевых потребителей, поставщиков и оптимальные логистические возможности. [3]

Рассмотрим основные конкурентные преимущества ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром».

— Гипермаркет стального проката и труб

На складах компании поддерживается широчайший ассортимент сертифицированной металлопродукции высочайшего качества. В сервисных металлцентрах компании производится комплектация партий металлопроката и труб любой сборности и комплектности.

— Быстрое оформление заказа и отгрузки продукции

В компании внедрена единая онлайн-программа складского бухгалтерского учета, позволяющая предварительно резервировать продукцию, жестко соблюдая утвержденные принципы складской логистики. Технология предварительной подготовки заказа позволяет отгружать металлопродукцию в течение минимального времени.

— Наличие приграничных терминалов

Приграничные терминалы ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» (в городах Таганрог и Белгород) служат перевалочными базами для поставок импортного металлопроката в ТОП и способны осуществлять поставки с низкой себестоимостью перевалки во все регионы РФ.

— Гарантия качества и максимальной точности отгрузки

В компании налажен строгий входной контроль качества металлопродукции, созданы необходимые условия для бережного ее хранения. При выполнении погрузочно-разгрузочных работ применяются современные высо-

коточные электронные весы, что позволяет гарантировать соответствие веса отгружаемых партий металла.

— Гибкое ценообразование

В компании действует локальное управление ценами, разработана гибкая система накопительных и объемных скидок. Компания в одинаковой степени ценит как постоянных, так и новых клиентов.

— Доставка

Подразделения компании доставляют груз клиентам в согласованное время.

— Металл в кредит

В целях улучшения качества обслуживания своих клиентов в компании формализована система кредитования потребителей. Решение о кредитовании принимает Кредитно-договорная комиссия Управляющей компании либо филиала, в зависимости от размера запрашиваемого товарного кредита.

— Оказание услуг первичной обработки металла

Компания предоставляет своим клиентам комплекс услуг металлообработки на современном европейском оборудовании. В металлцентрах установлено оборудование для первичной обработки стального проката, включая раскрой листа, порезку длинного проката, антикоррозийную обработку поверхности, плазменную и кислородную резку, правку, резку и гибку арматурного проката, производство арматурных каркасов, кладочной сетки, просечно-вытяжного листа. [2]

Финансовая устойчивость характеризуют эффективность формирования и использование денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности. Внешним признаком финансовой устойчивости выступает платежеспособность хозяйственного субъекта. Она выражается способностью фирмы выполнять свои финансовые обязательства, вытекающие из коммерческих, кредитных и иных сделок платёжного характера. Далее оценим устойчивость компании по абсолютным показателям финансовой устойчивости [1].

1) Наличие собственных оборотных средств (СОС).

СОС = собственный капитал — внеоборотные активы.
 $СОС = 982083 - 4876039 = -3893956$ тыс. руб.

2) Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ).

СДИ = СОС + долгосрочные обязательства.

СДИ = $-3893956 + 1072763 = -2821193$ тыс. руб.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИЗ).

ОИЗ = собственные и долгосрочные заемные источники + краткосрочные кредиты и займы.

ОИЗ = $-2821193 + 9935803 = 7114610$ тыс. руб.

Запасы предприятия: З = 3767697 тыс. руб.

В результате можно определить следующие показатели обеспеченности запасов:

1. Излишек (недостаток) собственных оборотных средств:

$\Delta СОС = СОС - З = -3893956 - 3767697 = -7661653$ тыс. руб.

2. Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов: $\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З} = -2821193 - 3767697 = -6588890$ тыс. руб.

3. Излишек (недостаток) общей величины основных источников покрытия запасов:

$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З} = 7114610 - 3767697 = 3346913$ тыс. руб.

Литература:

1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс]. URL: <http://bibl.tikva.ru/base/B791/B791Part8-32.php>
2. Годовые отчеты ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/ir/disclosure/reports.html>
3. Маркетинговые исследования рынка стального металлопроката и металлопродукции [Электронный ресурс]. URL: <http://groupmarketing.ru/market/metall.html>

По полученным показателям можно сделать вывод о том, что финансовое состояние неустойчивое. Такое состояние характеризуется нарушением платежеспособности, предприятия, когда восстановление равновесия возможно за счет пополнения источников собственных средств и ускорения оборачиваемости запасов. [1]

SWOT-анализ и основные факторы риска связанные с деятельностью ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Нефедов Владислав Сергеевич, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

SWOT-анализ, это исследование, в котором стараются определить и оценить сильные и слабые стороны планируемого или функционирующего проекта, и оценить возможности и угрозы.

Возможности это то, что даёт шанс предприятию развиваться и внедрять новую продукцию, привлекать новых клиентов, улучшать качество и т. д.

Угроза то, что может нанести ущерб проекту, лишит его существующих преимуществ: появление новых конкурентов, появление товаров заменителей и т. п.

Можно сделать вывод о том, что у компании есть сильные стороны, которые позволяют её успешно развиваться, используя возможности на мировом рынке. В тоже время преодолевать трудности, создаваемые конкурентами, и слабые стороны создают угрозу развитию, потому что в условиях санкций нужно искать новые рынки сбыта продукции и инвесторов.

Рассмотрим основные факторы риска связанные с деятельностью акционерного общества.

Подробный анализ факторов риска:

Таблица 1. SWOT-анализ

Внутренние	Сильные стороны: 1) Широкий ассортимент товаров и услуг 2) Большая филиальная сеть 3) Высокий уровень сервиса 4) Современное оборудование	Слабые стороны: 1) Финансовая нестабильность, зависимость 2) Низкая скорость принятия решений
Внешние		
Возможности: 1) Хорошая репутация на рынке 2) Государственная поддержка 3) Высокий спрос на продукцию 4) Расширение филиальной сети	Большая сбытовая сеть и качество товаров и услуг позволяют укреплять репутацию предприятия. Благодаря высокому спросу на металлопродукцию предприятие сможет расширить сбытовую сеть.	Благодаря хорошей репутации предприятие может укрепить финансовую положение за счет привлечения инвесторов и государственной поддержки.
Угрозы: 1) Финансовый кризис 2) Понижение спроса в связи с политической ситуацией 3) Конкуренты	Имея отлаженную схему посредничества между производителем и потребителем, а также большую долю на рынке дистрибуции металла, компания сможет сохранить свои позиции в условиях кризиса.	Зарубежные санкции и ухудшение материального состояния потребителей могут усугубить нестабильное финансовое положение.

- отраслевые риски;
- страновые и региональные риски;
- финансовые риски;
- правовые риски;
- риски, связанные с деятельностью Общества.

Представим политику общества в области управления рисками.

ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» осуществляет постоянный мониторинг рисков в процессе своей хозяйственной деятельности и принимает управленческие решения с учетом всестороннего анализа 11 таких рисков. Вместе с тем, органами управления Общества не утвержден специальный документ, регламентирующий подход к оценке и мониторингу отдельных рисков. К ухудшению ситуации в металлургической отрасли, где осуществляет свою деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром», как связующее звено между производителем и потребителем стального проката, могут привести следующие риски:

На внутреннем рынке:

1. Риски: Падение спроса на металлопродукцию в основных металлопотребляющих отраслях в результате финансового кризиса

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Снижение объемов потребления металлопродукции

Предполагаемые действия: Обеспечение минимальных цен закупки металла. Поддержание оптимальных запасов металла на складах. Гибкое ценообразование. Увеличение объемов металлообработки

2. Риски: Усиление внутрирегиональной конкуренции со стороны сетевых компаний

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Снижение объемов продаж. Снижение маржи от торговых операций

Предполагаемые действия: Предоставление товарного кредита и широкого спектра дополнительных услуг, в т.ч. металлообработки, увеличение доли транзитных поставок металлопроката потребителям. Предоставление более широкого по сравнению с другими сетевыми компаниями ассортимента металлопроката

3. Риски: Расширение деятельности на дистрибутивном рынке производителей стали

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Снижение объемов продаж. Снижение маржи от торговых операций

Предполагаемые действия: Предоставление товарного кредита и широкого спектра дополнительных услуг, в т.ч. металлообработки, увеличение доли транзитных поставок металлопроката потребителям, увеличение объемов поставок импортного металлопроката через приграничные логистические терминалы. Предоставление более широкого по сравнению с производителями стали ассортимента металлопроката

4. Риски: Введение заградительных пошлин стального проката в РФ

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Ограничение возможностей выбора оптимальных по цене поставщиков

Предполагаемые действия: Развитие партнерских отношений с российскими поставщиками за счет стабильных и больших объемов закупок

На внешнем рынке:

1. Риски: Снижение объемов экспортных поставок

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Ограничение возможностей выбора оптимальных по цене поставщиков

Предполагаемые действия: Развитие партнерских отношений с российскими поставщиками за счет стабильных и больших объемов закупок

2. Риски: Снижение уровня цен на внешних рынках

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Смещение объемов реализации производителей с внешнего рынка на внутренний

Предполагаемые действия: Выбор поставщиков с наиболее низкими ценами, в т.ч. за счет импортных поставок. Гибкое ценовое регулирование

3. Риски: Низкие объемы производства в потребляющих отраслях промышленности

Влияние на деятельность ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»: Увеличение поставок металлопродукции на внутренний рынок — снижение уровня цен

Предполагаемые действия: Гибкое регулирование цен на металлопродукцию; поддержание широкого ассортимента металлопродукции, используемой в различных отраслях экономики.

Литература:

1. Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии/А. П. Агарков [и др.]. — М.: Дашков и Ко, 2013
2. Иванов, И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник/И. Н. Иванов. — Москва: Инфра — М, 2013.
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами [Электронный ресурс]. URL: <http://finances-analysis.ru/financial-coefficient/koefficient-obespechennosti-sobstvennymi-sredstvami.htm>
4. Официальный сайт компании ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/>

Анализ организации управления, филиальной сети, планов развития ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Нефедов Владислав Сергеевич, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В структуре сбытовой сети ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» 5 дивизионов, сформированных по территориальному признаку, 46 филиалов, более 60 производственно-складских комплексов, расположенных в индустриально развитых регионах России — от Северо-Запада до Дальнего Востока — и Республике Казахстан.

Подразделения «ЕВРАЗ Металл Инпром» являются ключевыми ритейлерами на региональных рынках дистрибуции металла. Филиалы компании предлагают широкий номенклатурный сортамент стального проката, сформированный с учетом локального спроса, систему дополнительных сервисов, реализуют привлекательную ценовую политику. Отгрузка металлопродукции производится со складских комплексов, накопительных складов и напрямую с заводов-изготовителей.

Металлобазы имеют удобные автотранспортные и железнодорожные подъездные пути, оснащены современным крановым и грузоподъемным оборудованием. При выполнении погрузочно-разгрузочных работ используются высокоточные электронные весы, что гарантирует потребителю строгое соответствие веса отгружаемых партий металла. Компьютеризированная бухгалтерия, оформление документов непосредственно на складе, применяемые технологии складского учета экономят время клиентов при отгрузке продукции.

Филиалы компании оказывают услуги первичной металлообработки. Строителям предлагается изготовление всех видов арматурных каркасов и изделий, закладных деталей и просечно-вытяжного листа. Машиностроителям оказываются все виды услуг по раскрою листовой стали, порезке длинного проката, производству стальных заготовок любых форм. «ЕВРАЗ Металл Инпром» предлагает потребителю широко востребованную услугу — комплексную антикоррозийную обработку металла, многократно повышающую срок службы изделий. [1]

Стратегической целью компании является построение крупнейшей сети сервисных металлоцентров в РФ в формате «универсальный поставщик стального проката + металлообработка». Мы видим ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» прочным связующим звеном в цепи дистрибуции металла между производителем и конечным потребителем. Основная задача — встроиться в производственную цепочку клиента, стать незаменимыми на конкурентном рынке. Усилия менеджмента компании направлены на минимизацию влияния ценового фактора. Для достижения успеха в конкурентной борьбе на оптовом рынке, усилия направляются на повышение качества продукции, услуг и предоставляемых дополнительных сервисов. Цель пред-

приятия — войти в число лидеров в регионах присутствия. Сбытовая стратегия компании нацелена на увеличение в 2013 году объемов продаж сети до 1 млн. 800 тыс. тонн металлопроката.

Ценовая стратегия компании на 2013 год отличается от стратегии 2014 года смещением в сторону более высокого уровня наценки. При этом рыночный уровень цен формируется исходя из:

- регулярного мониторинга и последующего анализа как первичного рынка, так и ситуации на региональных рынках складской металлоторговли;
- анализа текущей конъюнктуры рынка и прогнозов изменений;
- анализа складских запасов и динамики текущего спроса;

Преимущество сети ЕВРАЗ Металл Инпром перед производителями — в возможности оперативного и гибкого реагирования на ценовые изменения рынка (как в целом по сети, так и локально в рамках отдельных Дивизионов и Филиалов). [3]

На протяжении трех лет ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» является публичной компанией, которая информационно открыта для своих инвесторов. Менеджмент планомерно повышает инвестиционную привлекательность компании путем поэтапной консолидации активов, повышения прозрачности деятельности. Эффективная IR политика, направленная на открытый, своевременный диалог с инвесторами, повышает привлекательность ценных корпоративных бумаг и способствует росту доверия. Руководство компании дорожит многолетней безупречной репутацией в глазах инвестиционно-банковского сообщества и стремится расширить круг своих инвесторов, сформировав многолетнюю публичную кредитную историю (Proven Track Record).

Цели программы:

- Финансирование оборотного капитала, инвестиционных программ (приобретение нового металлообрабатывающего оборудования, расширение филиальной сети)
- Выход на новые рынки капитала
- Повышение рыночной капитализации и инвестиционной привлекательности компании в преддверии IPO
- Формирование организованного ликвидного рынка корпоративных долговых обязательств
- Создание позитивной кредитной истории на фондовом рынке среди широкого круга инвесторов
- Создание благоприятного имиджа и репутации в глазах партнеров и инвесторов, получение кредитного рейтинга. [2]

Стратегия развития компании — рост и постоянное совершенствование клиентского сервиса. В 4 подразделениях ЕВРАЗ Металл Инпром установлено более 200 современных металлообрабатывающих станков и линий, действует строгая система контроля качества и сроков выполнения заказов. Широкая линейка услуг металлообработки, постоянное наличие на складах востребованных позиций металлопроката и труб, а также выгодные условия оплаты и цены на продукцию делают предложение компании уникальным для металлопотребителя.

Для достижения вышеуказанной цели применяется современный финансовый и ресурсный менеджмент, всеобъемлющий маркетинговый анализ, передовые знания в области транспортной логистики и логистики поставок; внедряются инновационные методы управления сетевой компанией, используются новейшие информационные технологии. Компания использует передовые методы корпоративного управления, формирует команду профессионалов, непрерывно заботится о повышении их квалификации, мотивации, социальной защищенности и преданности корпоративным ценностям. Компания придерживается стратегии стабильного, устойчивого роста,

расширения масштабов бизнеса, увеличения объемов инвестиций, способствующих уверенному развитию деятельности на отечественном и зарубежном рынках. Реализуя стратегию превращения компании в крупнейшую сеть сервисных металлоцентров на отечественном рынке металла, ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» приобретает крупные производственно-складские комплексы, комплектует свои филиалы специализированным металлорежущим и металлообрабатывающим оборудованием, внедряя передовые европейские стандарты ведения деятельности.

Работа менеджеров сбытовых служб нацелена на широкий круг потребителей металлопроката, в том числе на отрасли, не использующие металлопродукцию в своем производственном цикле (АПК, пищевая промышленность, транспортный комплекс, государственные и муниципальные предприятия и учреждения), для снижения зависимости от крупных клиентов. Активное сотрудничество с металлоторгующими компаниями целесообразно в области локальных закупок под потребности своих клиентов, а также для целевых поставок металлопроката с комбинатов и использования как канала сбыта услуг металлообработки.

Литература:

1. ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» — Мы делаем мир сильнее [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/filialnaja-set.html>
2. Облигационная программа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/ir/obl.html>
3. Планы развития [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/ir/plans.html>

Анализ устойчивости, стратегии, рынков сбыта продукции предприятия ОАО «Жирекенский горно-обогатительный комбинат»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Самчук Николай Николаевич, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

ОАО «Жирекенский ГОК» — единственное в Забайкальском крае предприятие, на котором создан полный производственный цикл от добычи руды до получения ферромолибденового сплава. Проектная годовая мощность производства ферромолибдена около 2,5 тысяч тонн в год.

Акционерное общество (АО) — коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Деятельность АО в РФ регулируется Федеральным законом «Об акционерных обществах». Участники акционерного общества не отвечают по обязательствам общества и несут некоторый риск убытков в пределах стоимости акций, принадлежащих им. АО бывают открытые и закрытые. Ос-

новными характеристиками АО являются: ограниченная ответственность, разделение капитала на акции. [3]

Регистрация компании: фирма ОАО «Жирекенский ГОК» зарегистрирована 10 января 1997 года. Регистратор — отдел по работе с налогоплательщиками в Чернышевском районе Межрайонной инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам № 4 по Читинской области.

Организационно-правовая форма: открытое акционерное общество.

Классификация по ОКОГУ (общероссийский классификатор органов государственной власти и управления): хозяйственное общество и товарищество с участием иностранных юридических и (или) физических лиц, а также лиц без гражданства.

Вид собственности: собственность иностранных юридических лиц.

Количество размещаемых акций — 400000000 (четыреста миллионов) штук.

Номинальная стоимость — 1000 (одна тысяча) рублей.

Целью создания общества является осуществление производственной, торговой деятельности для получения прибыли. Основным видом деятельности общества является организация добычи и оптовая торговля многокомпонентными комплексными рудами цветных металлов.

Стратегия предприятия:

- Увеличение выпуска ферромолибдена.
- Повышение эффективности производства.
- Увеличение запасов путем геологоразведки и развития системы знаний в сфере развития горных работ.
- Изучение перспективных проектов, направленных на увеличение объемов производства молибдена и диверсификацию продукции на основе других металлов.
- Постоянное улучшение результатов в сфере обеспечения безопасности на производстве и охраны окружающей среды. [2]

Данное предприятие выпускает следующие виды продукции (услуги): концентраты молибдена и меди, ферромолибден, теплоэнергия, хозяйственно-питьевая вода.

Основным продуктом предприятия является ферромолибден — сплав, содержащий около 60–70% молибдена. [4]

Молибденовый концентрат Жирекенского предприятия имеет низкое содержание вредных примесей, что определяет его высокие потребительские свойства. Молибденовый концентрат предприятий SMR соответствует ГОСТу 212–76 (СТ СЭВ 6439–88). [4]

Медный концентрат получают при обогащении медьсодержащих руд. Химический состав медного концентрата Жирекенского предприятия соответствует техническим условиям ТУ 48–7-13–89 (СЭВ 6438–88).

Также производится медный концентрат, являющийся сопутствующим продуктом технологического процесса производства ферромолибдена. [4]

Ферромолибден (сплав с Fe, содержащий 50–70% Mo) является конечной продукцией Жирекенского ферромолибденового завода. Качество продукта соответствует мировым стандартам ГОСТ 4759–91 (ИСО 5452–80).

Проектная годовая мощность производства ферромолибдена около 2,5 тысяч тонн в год. Ферромолибден применяется в производстве нержавеющей и других специальных видов сталей, термостойких, сверхпрочных сплавов цветных металлов, а также используется в сталелитейном производстве, и нефтяной промышленности, машиностроении, химической, оборонной, электрической и электронной промышленности. Ферромолибден является конечным продуктом Жирекенского производства. [4]

Благодаря своему высокому качеству молибденовые концентраты российского производства пользуются спросом за рубежом, и ранее значительная их часть отправлялась на экспорт. Однако начиная с 2005 г. непо-

средственно в местах добычи было налажено производство продукта более высокого передела — ферромолибдена, практически весь он в настоящее время экспортируется. В 2007 г. было продано за рубеж 5,3 тыс. т этого сплава. В основном российский ферромолибден поступает в Нидерланды, а также (в небольших количествах) в Украину и Казахстан. [1]

Согласно отчету Roskill, начиная с 1990-х годов, спрос на молибден в сталелитейной промышленности значительно вырос вслед за бурным ростом производства нержавеющей стали. Именно сфера производства нержавеющей стали является крупнейшим рынком для молибдена — ок. 24% от общего потребления молибдена в 2009 г. [2]

Единственным конкурентом на Российском рынке молибденовых концентратов является ООО «Сорский горно-обогатительный комбинат», расположенный в р. Хакассия.

Основными мировыми производителями ферромолибдена являются США, Китай и Чили. В начале декабря 2007 г. фирма Golder Associates Ltd. завершила работы по пересмотру ТЭО строительства рудника. На начальном этапе рудник будет выпускать 5,4–6,4 тыс. т молибдена в концентрате в год. Учитывая долгосрочные прогнозы цен на молибден, компания Adanac намерена максимизировать производство молибдена в первые четыре года работы рудника. [5]

В конце декабря 2007 г. второй по величине производитель молибдена в Китае, компания Luoyang Luanchuan Molybdenum Group Co., Ltd, известная также как China Molybdenum Co., Ltd, начала строительство нового предприятия. Согласно проекту здесь будет выпускаться около 40 тыс. т молибденовой продукции в год, в том числе 20 тыс. т молибденового концентрата, 10974 т ферромолибдена и 5082 т оксида молибдена. [5]

Значительную дополнительную финансовую поддержку получил проект сооружения молибденового рудника на месторождении Маунт-Хоп (Mount Hope), расположенном в округе Эурека в штате Невада, США. По планам владеющей объектом компании General Moly, Inc (бывшая Idaho General Mines, США) новое предприятие, которое станет одним из наиболее низкочастотных продуцентов молибдена, выйдет на рынок во второй половине 2010 г. Согласно проекту в течение первых пяти лет работы рудника его годовое производство составит 17,3 тыс. т молибдена при эксплуатационных расходах 9,74 \$/кг. [5]

В конце сентября 2007 г. австралийская компания Moly Mines Ltd завершила составление окончательного ТЭО освоения медно-молибденового месторождения Спинифекс-Ридж (Spinifex Ridge), расположенного в районе Пилбара в штате Западная Австралия. Месторождение включает более 272 тыс. т молибдена и будет обрабатываться открытым способом; годовая производительность карьера составит 20 млн т. руды. Обоганительная фабрика будет выпускать молибденовый и медный концентраты; ожидается, что в течение первых 10 лет эксплуатации

ежегодное производство составит 10,9 тыс. т молибдена и 12,2 тыс. т меди в концентратах. [5]

В ноябре 2007 г. северочилийский дивизион компании Xstrata Copper начал составление ТЭО расширения молибденовых мощностей принадлежащего компании металлургического завода Альтонорте (Altonorte); их предполагается увеличить более чем вдвое. Эти два проекта увеличат производительность предприятия с текущих 12 до 28 тыс. т молибдена в год. [5]

Финансовая устойчивость — характеристика которая свидетельствует о стабильном положении предприятия: о превышении доходов над расходами, свободном распоряжении средствами (эффективном их использовании), непрерывном процессе производства продукции и ее реализации. Финансовое положение называется устойчивым, если достигается рост прибыли и капитала предприятия, а так же сохраняется его платеже- и кредитоспособность. [6]

Финансовое состояние предприятия исследуем на основе абсолютных показателей финансовой устойчивости. К данной группе показателей относятся следующие (характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования):

1) Наличие собственных оборотных средств (СОС).

СОС = резервы и капитал — внеоборотные активы.

СОС = 638973 — 459124 = 179849 тыс. руб.

2) Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ).

СДИ = (капитал и резервы + долгосрочные пассивы) — внеоборотные активы.

СДИ = 638973 — 459124 + 102835 = 282684 тыс. руб.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИЗ).

ОИЗ = собственные и долгосрочные заемные источники + краткосрочные кредиты и займы — внеоборотные активы.

ОИЗ = 282684 + 163105 = 445789 тыс. руб.

Запасы предприятия: З = 126439 тыс. руб.

В результате можно определить следующие показатели обеспеченности запасов:

Излишек (недостаток) собственных оборотных средств:
 $\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З} = 179849 - 126439 = 53410$ тыс. руб.

Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов:

$\Delta\text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З} = 282684 - 126439 = 156245$ тыс. руб.

Излишек (недостаток) общей величины основных источников покрытия запасов:

$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З} = 445789 - 126439 = 319350$ тыс. руб.

В результате по трем показателям обеспеченности запасов источниками их финансирования можно сделать следующий вывод: $\Delta\text{СОС} \geq 0$, $\Delta\text{СДИ} \geq 0$, $\Delta\text{ОИЗ} \geq 0$. Из этого следует, организация не зависит от внешних кредиторов, то есть все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами.

Данные для расчетов взяты из бухгалтерского баланса ОАО «Жирекенский ГОК» на 31 декабря 2013 года.

Литература:

1. Запасы молибдена в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mineral.ru/Facts/russia/131/287/index.html>.
2. Официальный сайт SMR (Союзметаллресурс) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smrbase1.ru/ru/business/our-operations/mining/>.
3. Открытое акционерное общество [Электронный ресурс]. URL: http://revolution.allbest.ru/economy/00262771_0.html.
4. Описание производимой продукции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.statexpert.ru/tv/100rus/gok.php>.
5. Обзор рынка молибдена в СНГ. Издание 9-е, дополненное и переработанное. Демонстрационная версия. Москва. Июль, 2008.
6. Финансовая устойчивость предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=009531>.

Анализ экономической эффективности деятельности предприятия ОАО «Жирекенский горно-обогатительный комбинат»

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;
Самчук Николай Николаевич, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В 2013 году по сравнению с 2012 годом произошло уменьшение средств финансирования на 175059 тыс. руб. в большей степени за счет краткосрочной задолженности, темп прироста которой составил 71%. Увеличилась на 12925 тыс. руб. долгосрочная задолженность, темп прироста которой 14%. Увеличились собственные источники финансирования за счет увеличения нераспределенной прибыли, темп прироста которой составил 920%.

Плюсы уменьшения источников финансирования: уменьшение средств финансирования вызвано уменьшением заемных источников (краткосрочной задолженности) а, следовательно, предприятие стало менее зависимым от кредиторов, персоналом и др. Минусы уменьшения

источников финансирования: возможно уменьшение роста производства, уменьшение инвестиций.

По таблице 2 видно, что уставной капитал на начало и конец года остался неизменным. Добавочный и резервный капиталы, как в начале, так и в конце года отсутствуют. Нераспределенная прибыль за данный промежуток времени существенно увеличилась (темп роста составил 1020%), что позволяет предприятию вести активную деятельность, быть финансово устойчивой, что так же ведет к пополнению средств.

Из таблицы 3 видно, что доля заемных средств (долгосрочных кредитов и долгосрочных займов) увеличилась, чему соответствует удельный вес остатка 52,15%.

Таблица 1. Анализ динамики и структуры предприятия

Источники средств финансирования	Абсолютная величина		Относительная величина		Изменение		Темп прироста, %
	2012г	2013г	2012г	2013г	Абс. вел.	Уд. вес	
1. Собственные источники финансирования	423415	638973	39,2	70,6	215558	31,4	51
1.1 Уставной капитал и резервы	400000	400000	37	44,2	0	7,2	0
1.2 Нераспределенная прибыль	23415	238973	2,2	26,4	215558	24,2	920
1.3 Прочие средства	0	0	0	0	0	0	0
2. Заемные источники финансирования	656557	265940	60,8	29,4	-390617	-31,4	-59
2.1 Долгосрочная задолженность	89910	102835	8,3	11,4	12925	3,1	14
2.2 Краткосрочная задолженность	566647	163105	52,5	18	-403542	-34,5	-71
2.3 Прочие средства	0	0	0	0	0	0	0
Итого средств финансирования	1079972	904913	100	100	-175059	0	-16

Таблица 2. Анализ движения собственного капитала

Показатели	Уставной капитал	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль
Остаток на начало года	400000	0	0	23415
Остаток на конец года	400000	0	0	238973
Абсолютное изменение остатка	0	0	0	215558
Темп роста, %	100	0	0	1020

Таблица 3. Анализ движения заемных средств

Показатели	Движение средств		Темп роста, %	Изменение удельного веса остатка, %
	Остаток на начало года	Остаток на конец года		
1. Долгосрочные кредиты банков + прочие долгосрочные займы — уд. вес в итоге, %	88673	101411	114,4	52,15
1.1 в т. ч. не погашенные в срок — уд. вес п. 1, %	24,9	77,05		
2. Краткосрочные кредиты банков + прочие краткосрочные займы — уд. вес в итоге, %	267422	30195	11,3	-52,15
3.1 в т. ч. не погашенные в срок — уд. вес п. 1, %	75,1	22,95		
Итого кредитов и займов	356095	131606	36,9	-

При этом существенно уменьшается доля краткосрочных кредитов и займов, чему соответствует удельный вес остатка — 52,15%. По общему итогу видно, что за данный промежуток времени заемные средства уменьшились, о чем свидетельствует темп роста равный 36,9%.

Из таблицы 4 видно, что предприятие в 2012 году не устойчиво, т.к. коэффициент автономии равный 0,39 и коэффициент финансового риска равный 1,6 не подчиняются нормативам (соответственно по нормам $\geq 0,5$

и ≤ 1). В 2013 году предприятие в целом устойчивое, т.к. коэффициент автономии равный 0,7 и коэффициент финансового риска равный 0,4 соответствуют нормативам. За данный промежуток времени (2012—2013 годы) произошло уменьшение коэффициента оборота капитала (с 0,9 до 0,65), а следовательно увеличение капиталоемкости производства (с 1,1 до 1,5), увеличение скорости оборота капитала (с 400 до 554), увеличение коэффициента автономии (с 0,39 до 0,7) и уменьшение коэффициента

Таблица 4. Показатели эффективности использования капитала

Показатели	2012г			2013г		Темп роста, %
	Способ расчета	Единицы измерения	Норматив	Фактическое значение прошлого года	Фактическое значение текущего года	
Коэффициент оборота капитала	Выручка/ср. год ст. капитала	-	-	0,9	0,65	72,2
Капиталоемкость производства	Обратный коэф.	-	-	1,1	1,5	136
Скорость оборота капитала	Дни/к. об. к.	дни	-	400	553,8	138,5
Коэффициент автономии	Соб. к-л/валюта б.	-	$\geq 0,5$	0,39	0,7	179
Коэффициент финансового риска	Заем. к./соб. к.	-	≤ 1	1,6	0,4	25
Справочно:						
Показатель	Значение в прошлом году, тыс. руб.			Значение в текущем году, тыс. руб.		
Выручка от реализации продукции	977232			589507		
Валюта баланса	1079972			904913		
Прибыль чистая	10226			215558		

ента финансового риска (с 1,6 до 0,4). Уменьшение коэффициента финансового риска говорит об уменьшении зависимости предприятия от кредиторов, т.е. происходит увеличение финансовой устойчивости.

Для повышения экономической эффективности производства и сбыта продукции предприятия очень важно разрабатывать ряд эффективных мероприятий.

К данным мероприятиям можно отнести следующие:

- увеличение объема производства и реализации продукции;
- снижение себестоимости производимой продукции;
- повышение производительности по выпуску продукции;
- улучшение качества производимой продукции.

Благодаря постройке и введению в эксплуатацию Жирекенского ферромолибденового завода (ЖФМЗ), стало возможным всю производимую продукцию от Жирекенского ГОКа (молибденовый концентрат) перерабатывать

на месте, т.е. выпускать уже готовую продукцию — ферромолибден, что позволило сэкономить большое количество средств. Так же за счет этого увеличилось качество производимой продукции.

Из анализа динамики структуры капитала следует необходимость в увеличении средств финансирования за счет дополнительных инвестиций, собственных источников финансирования.

Из анализа движения собственного капитала видно, что предприятие ведет активную деятельность по увеличению капитала, что определяет ее финансовую устойчивость.

Из анализа движения заемных средств видно, что предприятие стало менее зависимым от кредиторской задолженности.

Из показателя эффективности использования капитала можно сделать вывод, что предприятие стало более финансово-устойчивым, по сравнению с 2012 годом.

Литература:

1. Грузинов, В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 208 с.
2. Капитал предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Kapital-predpriyatiya-eto.php>
3. Ресурсы [Электронный ресурс]. URL: http://revolution.allbest.ru/economy/00296441_0.html
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/Г. В. Савицкая. М.: Инфра-М, 2009. 5-е изд., перераб. и доп. — 536 с.
5. Технология производства [Электронный ресурс]. URL: http://otherreferats.allbest.ru/manufacture/00232660_0.html
6. Попова, Р. Г., Самонова И. Н., Добросердова И. И. Финансы предприятий/Попова Р. Г. [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 3-е изд. — СПб.: 2010. — 208 с.

Анализ внутренней среды предприятия ОАО «ХИМПРОМ» г. Новочебоксарск

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Уварова Анастасия Дмитриевна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Осуществление финансовых отношений предполагает наличие у предприятия финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы — это совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат по обеспечению расширенного воспроизводства.

Финансовая стабильность предприятий и риск неплатежеспособности существенно зависят от видов источников финансовых ресурсов. Источники разделяются на собственные (внутренние) и заемные (внешние). К внутренним источникам относятся уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, прочие резервы. К внешним — кредиты банков, заемные средства других организаций, бюджетные сред-

ства, средства внебюджетных фондов, средства от выпуска корпоративных облигаций, средства от эмиссии акций.

Структура источников финансовых ресурсов определяет финансовую устойчивость предприятия. Чем больше собственных средств, тем выше финансовая устойчивость.

Рост резервного капитала говорит о том, что больше средств может использоваться в целях покрытия возможных убытков и финансовых потерь. Убыль нераспределенной прибыли имеет отрицательные последствия, т.к. предприятие стало обладать меньшим объемом финансов для инвестиций в активы компании, т.е. приобретение физических активов, покупку компаний или расширение товарного кредита покупателям.

Таблица 1. Анализ движения собственного капитала

Показатели	Уставный капитал	Добавочный капитал (переоценка)	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль
1. Остаток на начало года	918526	58011	50369	284166
2. Остаток на конец года	918526	58011	62110	282260
3. Абсолютное изменение остатка	0	0	11741	(1906)
4. Темп роста, %	0	0	23.3%	(0.67) %

Таблица 2. Показатели эффективности использования капитала

Показатели	Единицы измерения	Фактическое значение прошлого года	Фактическое значение текущего года	Темп роста, %
Коэффициент оборота капитала		1.08	0.92	(14.8)
Капиталоемкость производства		0.93	1.09	17.2
Скорость оборота капитала	дни	333.3	391.3	17.4
Коэффициент		0.44	0.39	(11.4)
Показатели автономии	Единицы измерения	Фактическое значение прошлого года	Фактическое значение текущего года	Темп роста, %
Коэффициент финансового риска		1.24	1.6	29

Коэффициент оборота капитала уменьшился, что говорит о том, что предприятие стало менее эффективно использовать капитал. Показатель капиталоемкости производства увеличился, что свидетельствует о повышении затрат основного капитала на единицу продукции, т.е. об увеличении потребности в капиталовложениях. Показатель скорости оборота капитала увеличился, т.е. капитал стал оборачиваться дольше, а значит, чем менее быстро оборачивается капитал, тем тише оборачивается его переменная часть и тем меньшую прибавочную стоимость получает капиталист. Коэффициент автономии снизился, а значит, организация стала в большей степени зависима от заемных источников финансирования и менее устойчивое у нее финансовое положение. Значение коэффициента автономии меньше 0.5, а значит, предприятие не может покрыть все свои обязательства собственными средствами. Нормативное значение коэффициента финансового риска больше 1, т.е. заемные средства превышают собственный капитал, что указывает на то, что предприятие имеет недостаточный уровень финансовой стабильности, а так как он еще и повысился, то это свидетельствует об еще большем усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о снижении финансовой устойчивости.

Трудовые ресурсы — трудоспособная часть населения, обладающая физическим развитием, умственными способностями и знаниями, необходимыми для занятия общественно полезной трудовой деятельностью.

Кадровый потенциал предприятия (кадры), персонал, трудовые ресурсы — совокупность физических лиц, состоящих в трудовых отношениях с организацией (работающих по найму).

Структурная характеристика персонала фирмы определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия:

а) Промышленно-производственный персонал (ППП) — это кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т.е. занятые основной производственной деятельностью:

— Рабочие — лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, выполнением работ, оказанием услуг

— Служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство

б) Административно-управленческий персонал (АУП) — это кадры предприятия, выполняющие управленческие функции, связанные с организацией работы предприятия:

— Руководители — лица, принимающие управленческие решения, связанные с обеспечением деятельности компании

— Служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство

с) Вспомогательный персонал — это кадры предприятия, выполняющие вспомогательные функции, свя-

Таблица 3. Списочная численность персонала

Списочная численность персонала по категориям: (по состоянию на конец отчетного периода)	2011 год	2012 год	2013 год
Рабочие	2424	2363	2006
Вспомогательный персонал	198	174	134
Руководители	482	462	325
Специалисты	897	854	669
Служащие	179	163	159
Всего	4180	4016	3293

Таблица 4. Оценка персонала предприятия

Средний возраст сотрудников	45 лет
Средний стаж работы на предприятии	25 лет
Доля сотрудников с высшим образованием	25%
Правительственными, отраслевыми наградами и дипломами отмечается ежегодно более	700 чел

занные с обеспечением деятельности компании (уборка, охрана, обеспечение питанием, медицинское обслуживание и т.д.)

Потребность в персонале — это совокупность работников соответствующей структуры и квалификации, объективно необходимых фирме для реализации стоящих перед ней целей и задач согласно избранной стратегии развития.

Эффективность использования кадров на предприятии характеризуется показателями производительности труда. Производительность труда — это экономическая категория, выражающая степень плодотворности целесообразной деятельности людей по производству материальных и духовных благ. Производительность труда определяется количеством продукции (объемом работ), произведенной работником в единицу времени (час, смену, квартал, год) или количеством времени, затраченным на производство единицы продукции (на выполнение определенной работы).

Исходя из представленных данных, с 2011 г. по 2013 г. сокращалась численность работников на предприятии. Производительность труда в 2012 году немного уменьшилась в сравнении с 2011 годом (т.е. трудовые ресурсы стали использоваться менее эффективно), а в 2013 году выросла довольно значительно. При довольно значи-

тельном сокращении численности работников предприятия в 2013 году выручка сократилась менее значительно, в связи с этим производительность труда выросла, следовательно, трудовые ресурсы в 2013 году стали использоваться более эффективно.

Предприятие развивает такие основные производственные комплексы, как неорганический, органический, хлорорганический, фосфорорганический, кремнийорганический, резинохимикаты, поверхностно активные вещества, а также реагенты для теплоэнергетики, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. В ассортименте ОАО «Химпром» продукция более 150 наименований продукции, которая имеет типовую технологию производства.

Завод активно развивает производство пероксида водорода, соответствующее международным стандартам и обеспечивающее потребность целлюлозно-бумажной и текстильной промышленности в экологически чистых отбеливателях, по особой технологии. Пероксид водорода получают окислением изопропанола кислородсодержащим газом и последующим выделением из оксидата, содержащего ацетон, изопропанол, воду, пероксид водорода, стабилизатор и органические примеси. Из оксидата в ректификационной колонне отделяют ацетон, полученный кубовый продукт делят на циркуляционную и целевые части

Таблица 5. Расчёт производительности труда

	2011 год	2012 год	2013 год
Выручка	6007403	5758778	5669350
Численность работников	4180	4016 чел	2293
Производительность труда	1437.2	1434	1721.6

Таблица 6. Себестоимость продукции за период 2011–2013 гг

Год	2011	2012	2013
Себестоимость, тыс. руб	4381698	4224467	4271633

в соотношении (0,2–2,0):1,0, затем циркуляционную часть возвращают на стадию окисления изопропанола, а из целевой части выделяют 30–60% водный раствор пероксида водорода. Технический результат: повышение содержания пероксида водорода и снижение энергетических затрат на выделение товарного пероксида водорода.

В химической промышленности под сырьем подразумеваются все виды материалов, которые в дальнейшем используются для изготовления каких-либо продуктов. Например, для производства кремнийорганических лаков необходимы смолы и органические растворители. Для изготовления и производства различных типов материалов и сырья необходимы целые наборы, состоящие из специальных химических реактивов. Они могут быть индивидуальными веществами, а могут быть и в виде смесей, полученных за счет смешения разных химических веществ. Также для производства используются технологические добавки. С помощью технологических добавок производители могут влиять на физико-механические свойства материалов и на их технические характеристики. В химической отрасли для производства необходимы энергетические ресурсы: электрическая и тепловая энергии, природный газ, вода, бензин и дизельное топливо.

В процессе изготовления продукции предприятие тратит средства на покупку сырья, материалов, топлива. Для производства используются оборудование, машины и инструмент. Также требуют определенных затрат ремонт и замена износившейся техники. В изготовлении изделий участвуют все работники предприятия, и всем им необходимо выплачивать заработную плату. Также предприятие затрачивает определенные средства на реализацию продукции. Если все эти затраты выразить в денежной форме и сложить, то получается себестоимость продукции.

Себестоимость продукции (работ, услуг) — это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются следующие группы затрат:

1. На подготовку производства — поиск, разведку, подготовку к использованию природных ресурсов, подготовительные работы в добывающих отраслях промышленности, на освоение новых видов продукции и т. п.

2. Непосредственно на производство продукции — ведение технологических процессов, контроль качества продукции, обслуживание производства, управление предприятием, обеспечение безопасности труда и др.

3. На снабженческо-сбытовые и прочие коммерческие расходы — организацию доставки, разгрузки, складирования исходных сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов, запасных частей и др., обеспечение складирования, погрузки и доставки готовой продукции потребителю.

4. На совершенствование технологии, организации производства и труда, повышение качества продукции, подготовку персонала.

Из таблицы 6 видно, что себестоимость в 2012 году уменьшилась, по сравнению с 2011 годом, а в 2013 снова повысилась. Понижение себестоимости могло произойти за счет внедрения новой техники, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования технологии, либо в связи с развитием специализации предприятия. Также это могло произойти за счет повышения производительности труда.

Литература:

1. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия/В. Я. Горфинкель. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 663 с.
2. Иванов, И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник/И. Н. Иванов. — Москва: Инфра — М, 2011. — 393 с.
3. Кибиткин, А. И., Дрождинина А. И., Мухомедзянова Е. В., Скотаренко О. В. Учет и анализ в коммерческой организации. Учебное пособие. М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2012. — 368 с.
4. Официальный сайт ОАО «Химпром» г. Новочебоксарск. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.himprom.com/comrapu/>, (дата обращения: 11.03.2015).
5. Статистика производительности труда. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/student/statistika/statistika-proizvoditelnosti-truda.html>, (дата обращения: 02.04.2015).
6. Сырье для химической промышленности. // «Калейдоскоп». — 2011. — 26 дек.
7. Сафронов, Н. А. Экономика организации (предприятия)/Н. А. Сафронов. — 2-е изд., с изм. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. — 253 с.
8. Экономика и финансы предприятия/под ред. Т. С. Новашиной. — М.: Синергия, 2014. — 344 с.

Оценка основных природных факторов и ограничений макроэкономической динамики России

Егорова Мария Сергеевна, ассистент;

Чан Тхи Хонг Фыонг, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На экономический рост влияют две группы природно-экологических факторов: обеспеченность природными ресурсами (минеральными, земельными, лесными, водными), а также уровень загрязнения окружающей среды (вредные выбросы в атмосферу, сброс неочищенных сточных вод, образование твердых отходов) и затраты на ее охрану. Если в настоящее время и в ближайшей перспективе природно-экологические факторы благоприятствуют экономическому росту России, то в отдаленной перспективе они все больше будут его сдерживать, поскольку запасы природных ресурсов будут исчерпываться, а уровень загрязнения окружающей среды заметно возрастет (особенно при инерционном сценарии).

При составлении долгосрочных прогнозов очень сложно оценивать динамику и влияние всех составляющих природно-экологических факторов, поскольку самих этих составляющих очень много, а в их развитии зачастую выявляются противоречивые тенденции. Поэтому в данном случае целесообразно использовать метод интегральной экспертной оценки динамики природно-экологических факторов.

Методология такой оценки основана на нескольких основных положениях.

Максимально благоприятная оценка природно-экологических факторов принимается за 100 баллов, а сами факторы разбиваются на две группы со следующими оценками:

— обеспеченность экономики природными ресурсами — 70 баллов, в том числе:

энергоресурсы (запасы нефти, газа, угля) — 20 баллов;

• земельные ресурсы — 12 баллов;

• горнорудное сырье (руды черных и цветных металлов, рудное сырье для промышленности стройматериалов) — 10 баллов;

• лесные ресурсы — 10 баллов;

• водные ресурсы — 10 баллов;

• рекреационные ресурсы — 8 баллов;

— состояние окружающей среды — 30 баллов, в том числе:

• загрязнение окружающей среды — 22 балла, из них:

▪ нарушение земель — 3 балла;

▪ сброс загрязненных сточных вод — 4 балла;

▪ загрязнение атмосферы выбросами стационарных источников и автотранспортом — 15 баллов; образование опасных отходов — 8 баллов.

Оценки выставляются по каждому периоду в ретроспективе и перспективе по каждой составляющей, затем суммируются по двум группам (природный фактор и эко-

логический фактор) и выводится интегральная оценка в целом по природно-экологическим факторам и ее изменению по периодам (среднегодовые темпы изменения). Полученные показатели вносят коррективы в оцениваемые на основе других факторов показатели темпов роста ВВП, увеличивая или уменьшая их.

Применим эту методику для экспертной оценки природно-экологических факторов в 1970–2005 г. и в перспективе до 2030 г. Прогнозные оценки даются в двух сценариях — инерционном (А) и инновационно-прорывном (Б), который предполагает активное использование ресурсосберегающих экологически чистых (или, по крайней мере, резко сокращающих вредные выбросы) технологий.

Энергоресурсы оказывают решающее влияние на динамику ВВП, в основном за счет того, что объемы их экспорта возрастают, как и цена на них во всем мире. Однако фактор энергоресурсов может стать и ограничителем роста экономики, как это произошло в конце 1980-х и в 1997–1998 гг., когда мировые цены на топливо резко упали. В перспективе значение этого фактора также будет противоречивым. С одной стороны, освоение новых крупных нефтегазовых месторождений Сибири, Дальнего Востока, Баренцева моря, а, следовательно, увеличение объемов экспорта топлива будет способствовать ускорению роста ВВП. С другой — это потребует дополнительного привлечения трудовых ресурсов и инвестиций в энергосектор, что усилит энергосырьевой крен в структуре экономики и внешней торговли России, ее зависимость от колебаний конъюнктуры мировых рынков. Опасность такой ситуации станет очевидной, когда развитые страны начнут активно осваивать альтернативные источники энергии (в том числе водород и топливные элементы). В более отдаленной перспективе лучшие месторождения истощатся, что станет причиной значительного уменьшения доходов от экспорта энергоресурсов и отрицательно скажется на темпах роста ВВП. [3]

Оценка динамики энергоресурсов в 1970–2005 гг. и прогноз до 2030 г. приведены в табл. 1.

Значимость энергоресурсов, а, следовательно, и их интегральная оценка в ближайшем будущем возрастет, так как объемы их добычи и экспорта увеличатся, а цены на них останутся сравнительно высокими. Однако к 2030 г. оценка энергоресурсов снизится на 24 % по инерционному сценарию и на 6 % по инновационно-прорывному. В обоих случаях можно ожидать, что в отдаленной перспективе фактор энергоресурсов будет отрицательно влиять на рост ВВП.

Таблица 1. Анализ и прогноз динамики энергоресурсов [3]
 А — инерционный сценарий; Б — инновационно-прорывной сценарий

Показатели	1970	1980	1990	1998	2004		2010	2020	2030	1990 к 1970	2004 к 1990	2030 к 2004
Производство первичных энергоресурсов млн. т	861	1423	1857	1368	1699	А	1850	1770	1650	216	91,5	97,1
						Б	1800	1750	1700			
% роста	100	165,3	130,5	73,7	124,2	А	109	96	93			
						Б	106	97	97			
Среднегодовой прирост, %		5,2	2,7	-3,7	3,7	А	1,7	-0,4	-0,7			
						Б	1,2	-0,3	-0,3			
Оценка (макс 20 баллов)	14	16	18	15	17	А	19	15	13	128	94	76
% прироста	100	114	112	75	113	А	112	84	81	143	101	76
						Б	112	95	89			

Значение горнорудного сырья для черной и цветной металлургии, горнохимической промышленности и промышленности строительных материалов труднее оценить из-за отсутствия обобщающих статистических данных. Возьмем за основу имеющиеся сведения об объемах добычи товарной железной руды и распространим ее оценку (с определенной долей погрешности) на все горнорудное сырье (табл. 2).

В 2000 г. доля экспорта в производстве продукции черной металлургии составила 43%, цветной металлургии — 54%.

В этой отрасли также значительная зависимость от конъюнктуры мировых рынков. Средняя экс-

портная стоимость руды и концентратов железных в 1995 г. составила 23,1 доллара, в 1999 г. — 14,8 доллара, в 2004 г. — 30,1 доллара за тонну; никеля необработанного — соответственно 3059, 5291 и 12609 долларов за тонну; алюминия необработанного — 1520, 1154 и 1177 долларов за тонну. В перспективе ожидается, что лучшие запасы ряда руд цветных и черных металлов, горнохимического сырья будут исчерпаны, что будет сдерживать рост ВВП, и снизит интегральную оценку горнорудного сырья.

Полученные оценки по отдельным составляющим природного фактора позволяют вывести сводную оценку по природному фактору (табл. 3).

Таблица 2. Динамика добычи руды железной товарной [3]
 А — инерционный сценарий, Б — инновационно-прорывной сценарий

Показатели	1970	1980	1990	1998	2004		2010	2020	2030	1990 к 1970	2004 к 1990	2030 к 2004
Руда железная товарная, млн. т	66,5	92,4	107	76,2	97,1	А	95	90	80	161	91	82
						Б	97	95	90			
% роста	100	139	116	71	127,4	А	98	95	89			
Ежегодный прирост, %		3,3	1,5		3,0	Б	100	98	95			
Оценка (макс 10 баллов)	7	8	9	7	8	А	8	7	5	129	89	62
						Б	8	7	6			

Таблица 3. Сводная оценка природного фактора, баллы [3]
 А — инерционный сценарий; Б — инновационно-прорывной сценарий

Показатели	1970	1980	1990	1998	2004		2010	2020	2030	1990 к 1970	2004 к 1990	2030 к 2004
Энергоресурсы	14	16	18	15	17	А	19	16	13	128	94	76
						Б	19	18	16			
Горнорудное сырье	7	8	9	7	8	А	8	7	5	129	89	62
						Б	8	7	6			

В 1970–1980-е годы вовлечение в производство дополнительных запасов естественных ресурсов (в том числе богатейших нефтегазовых месторождений в Западной Сибири) стало важным фактором экономического роста; сводная оценка вклада природного фактора выросла. В период кризиса этот показатель, напротив, резко упал (в среднем на 5,4 % в год в 1991–1998 гг.). В период оживления экономики 1999–2004 годы природный фактор (особенно энергетический) вновь стал одним из двигателей экономи-

ческого прогресса (1,9% среднегодового прироста). Эта тенденция сохранилась до 2010 г. (повышение оценки с 48 до 51–52 баллов). Однако в дальнейшем по обоим сценариям природный фактор превратится в ограничитель экономического роста: по инерционному сценарию его оценка снизится с 51 балла в 2010 г. до 36 баллов в 2030 г. (на 31%), по инновационно-прорывному — с 52 до 48 баллов (на 8%). Это ограничение придется компенсировать за счет других факторов экономического роста. [3]

Литература:

1. Борисёнок, В., Соколов Б., Старостин В., Якобчук А. Горно-геологический комплекс России в условиях глобализации мировой экономики. Вестн. Моск. ун-та, серия 4, геология. 2002.
2. Борисёнок, В., Соколов Б., Старостин В., Якобчук А. Журнал Энергия: экономика, техника, экология. // Минеральные богатства России и глобализация. 2003.
3. Кузык, Б.Н., Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России. М. Институт экономических стратегий. 2006.

Характеристика основных производственных фондов

Еремеева Татьяна Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Важным признаком любого предприятия является наличие у него обособленного имущества (внеоборотных и оборотных активов), которое обеспечивает материально-техническую возможность его деятельности, экономическую самостоятельность, надежность и платежеспособность. Успешное функционирование возможно при эффективном использовании всего имущества, и в первую очередь основных фондов.

Основные производственные фонды (ОПФ) — это материально-вещественные ценности, используемые в качестве средств труда, которые действуют в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени (более 1 года) и переносящие свою стоимость на готовую продукцию частями по мере износа в виде амортизационных отчислений. Для основных производственных фондов характерны следующие признаки:

- сохранение первоначальной натуральной формы в процессе производства;
- многократное использование в повторяющихся производственных процессах;
- для первоначального ввода их в действие требуют одновременных капиталовложений, а в процессе эксплуатации — модернизации и ремонта (в связи с износом);
- постепенный перенос на продукт своей стоимости в виде амортизационных отчислений.

Факторами, оказывающими влияние на видовую структуру основных производственных фондов, могут быть сфера деятельности предприятия; характер выпускаемой

продукции, работ, услуг; уровень механизации и автоматизации производства; уровень специализации производства; объем выпуска продукции; территориальное расположение предприятия.

В зависимости от назначения фондов можно выделить:

- а) промышленно-производственные основные фонды, связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг (здания, сооружения, передаточные устройства, транспортные средства, инструмент, производственный инвентарь, хозяйственный инвентарь);
- б) непроизводственные основные фонды служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников (клубы, детские сады, профилактории, медицинские учреждения, учебные заведения) [3].

Деление основных фондов на производственные и непроизводственные обусловлено различиями в целях и характере их воздействия на процесс производства. Основные производственные фонды непосредственно обеспечивают необходимые материальные условия для осуществления этого процесса.

К непроизводственным относятся основные фонды, не участвующие в процессе производства, но находящиеся на балансе предприятия. Их роль состоит в создании благоприятных социально — бытовых условий для работников, путем повышения комфортности их трудовой и повседневной жизни, в косвенном влиянии на мотивацию и производительность труда персонала, что способствует повышению эффективности деятельности предприятия.

По степени участия основные производственные фонды делятся на активные и пассивные. Первую категорию составляют фонды, которые напрямую связаны с процессом производства и оказывают на него непосредственное воздействие. К ним относятся машины и оборудование, транспортные средства, инструменты. Пассивные фонды создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса и непосредственного влияния на объем продукции не оказывают (здания, сооружения). Деление основных производственных фондов по натурально-вещественному составу:

1. Здания — основных и вспомогательных цехов, склады, а также лабораторные, административные и другие корпуса и помещения. Эта группа основных производственных фондов обеспечивает организацию производства продукции.

2. Сооружения — инженерно-строительные объекты, служащие для выполнения различных технических функций, не связанных с изменением предмета труда, но создающих условия для организации производственного процесса. В эту категорию объединены: очистные сооружения, насосные станции, водонапорные башни, резервуары для хранения топливно-смазочных и других жидких веществ и др.

3. Передаточные устройства предназначены для передачи всех видов энергии (электрической, тепловой, механической и др.), а также для подачи основных средств. По функциональному назначению По сфере применения По степени воздействия на предмет труда По принадлежности — здания; — сооружения; — передаточные устройства; — инструмент и др. — собственные; — арендованные. — активные; — пассивные. — производственные; — непроизводственные. 52 жидких, газообразных и сыпучих веществ и материалов к местам их потребления. Например, электросети, трубопроводы, средства связи; вычислительная техника, аналоговые системы и устройства.

4. Рабочие машины и оборудование, которые непосредственно участвуют в процессе производства и под воздействием которых видоизменяются предметы труда. Это технологические, подъемно-транспортные, вентиляционные и другие виды оборудования.

5. Транспортные средства обеспечивают межцеховое, внутрицеховое перемещение предметов и средств труда. Это электрокары, автопогрузчики, автомобили, вагоны и др.

6. Инструмент — механизированные и ручные приспособления и устройства, обеспечивающие обработку металла.

7. Производственный инвентарь и принадлежности включают в себя основные производственные фонды, предназначенные для облегчения и удобства выполнения производственных операций и создания безопасных условий труда (рабочие столы, лестницы-стремянки, ограждения и т. д.).

8. Хозяйственный инвентарь — предметы конторского и хозяйственного инвентаря (шкафы, столы, телефонные аппараты).

9. Рабочий и продуктивный скот.

10. Многолетние насаждения.

11. Объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

12. Прочие основные средства со сроком службы более 12 календарных месяцев [1].

Кругооборот фондов предприятия — это процесс последовательного прохождения фондами стадий процесса производства и реализации продукции в целях получения прибыли и продолжения производства. Основные производственные фонды предприятий совершают хозяйственный кругооборот, который состоит из износа основных фондов, амортизации, накопления средств для полного восстановления ОПФ, их замены путем осуществления капитальных вложений. Согласно требованиям бухгалтерского учета и отчетности Российской Федерации основными фондами не являются:

а) предметы, которые служат менее одного года, независимо от их стоимости;

б) предметы, стоимость которых ниже лимита, устанавливаемого Министерством финансов России, независимо от срока их службы. Исключения: сельскохозяйственные машины и орудия, строительные механизированные инструменты, оружие, рабочий и продуктивный скот, относящиеся к ОПФ, независимо от их стоимости;

в) орудия лова (тралы, неводы, сети, мережи и прочие орудия лова) независимо от их стоимости и срока службы;

г) бензомоторные пилы, сучкорезки, сплавной трос, сезонные дороги, усы и временные ветки лесовозных дорог, временные здания в лесу сроком эксплуатации до двух лет (передвижные обогревательные домики, котлопункты, пилоточные мастерские, бензоаппараты и пр.);

д) инструменты и приспособления целевого назначения, которые предназначены для серийного и массового производства определенных изделий или для изготовления индивидуального заказа, независимо от их стоимости;

е) спецодежда, спецобувь, постельные принадлежности независимо от их стоимости и срока службы;

ж) форменная одежда, которая предназначена для выдачи работникам предприятия, одежда и обувь в учреждениях здравоохранения, просвещения, социального обеспечения и других учреждениях, состоящих на бюджете, независимо от стоимости и срока службы;

з) временные сооружения, приспособления, устройства, затраты по возведению которых относятся на себестоимость строительно-монтажных работ в составе накладных расходов;

и) тара для хранения товарно-материальных ценностей на складах или осуществления технологических процессов, стоимостью в пределах лимита, установленного Министерством Финансов Российской Федерации;

к) предметы, предназначенные для выдачи напрокат, независимо от их стоимости;

л) молодежь животных и животные на откорме, птица, кролики, пушные звери, семьи пчел, а также ездовые и сторожевые собаки, подопытные животные;

м) многолетние насаждения, выращиваемые в питомниках в качестве посадочного материала [2].

Литература:

1. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия: учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 174 с.
2. Общероссийский классификатор основных фондов (ОКОФ), утв. Постановлением Госстандарта РФ № 359 от 26.12.94 г. (ред. 14.04.1998) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/obsherosijskij-klassif-osnovnyh-fondov/>
3. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 372 с.

Выбытие и поступление основных производственных фондов в организацию

Еремеева Татьяна Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Выбытие объекта основных средств имеет место в случае: продажи; прекращения использования вследствие морального или физического износа; ликвидации при аварии, стихийном бедствии и иной чрезвычайной ситуации; передачи в виде вклада в уставный (складочный) капитал другой организации, паевой фонд; передачи по договору мены, дарения; внесения в счет вклада по договору о совместной деятельности; выявления недостачи или порчи активов при их инвентаризации; частичной ликвидации при выполнении работ по реконструкции; в каких-либо иных случаях [2].

Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» стоимость объекта основных средств, который выбывает или постоянно не используется для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг либо для управленческих нужд организации, подлежит списанию с бухгалтерского учета

Для обобщения информации о выбытии основных средств и определения финансового результата от данных операций используется счет 91 «Прочие доходы и расходы» (Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»).

Техническое состояние и причину списания объекта, первоначальную стоимость, сумму амортизации, затраты на списание, стоимость материальных ценностей (запасных частей, металлолома и т. п.), полученных от ликвидации объекта (выручки от ликвидации), результат от списания указывают в актах на списание основных средств.

В процессе эксплуатации основные фонды утрачивают свои технические свойства и качества, т. е. изнашиваются.

Для их своевременной замены, необходимо, чтобы стоимость выбывающих основных средств была полностью перенесена на готовую продукцию. Для этого производятся амортизационные отчисления в амортизационный фонд. Амортизация — частичный перенос стоимости основных фондов себестоимости производимой продукции с учетом износа

Наиболее распространенные способы поступления основных средств в организацию являются:

- капитальных вложений;
- приобретения за плату у других предприятий и лиц;
- получения от других предприятий и лиц безвозмездно;
- обмена на другое имущество;
- субсидий правительственного органа;
- внесения учредителями в счет их вкладов в уставный фонд предприятия (по договоренности сторон) и др.

Каждому способу поступления основных средств соответствует свой источник их получения и, следовательно, индивидуальная схема отражения в счетах бухгалтерского учета [1].

Однако для всех случаев отражения на счетах бухгалтерского учета поступления основных средств характерно и общее: во всех случаях поступления ОПФ в организацию мы имеем дело с капитальными вложениями во внеоборотные активы, отражение которых в бухгалтерском учете предполагает решение двух задач:

- отражение самого процесса вложений во внеоборотные активы и исчисления фактических затрат на произведенные вложения;
- исчисление первоначальной стоимости поступившего объекта основных средств и последующее отражение факта его приема в эксплуатацию.

Для решения указанных задач в бухгалтерском учете используется счет 08 «Вложения во внеоборотные активы» с открываемыми в его развитие субсчетами. Здесь же по мере совершения хозяйственных операций будет отражаться информация о затратах, произведенных организацией для доведения основных средств до состояния, пригодного для их эксплуатации в поставленных целях.

Приобретение основных средств за плату является наиболее распространенным способом поступления ОПФ в организацию. При всем многообразии вариантов приобретения основных средств как хозяйственной ситуации ее основу составляют три типовые хозяйственные операции:

1. Покупка объекта основных средств, в результате которой увеличиваются вложения организации во внеоборотные активы, а также задолженность перед поставщиками.

2. Проведение мероприятий, которые обеспечивают возможность использования объекта основных средств в соответствии с запланированными целями, и осуществление затрат на проведение этих мероприятий. Эта операция дополнительно увеличивает вложения во внеоборотные активы и одновременно уменьшает активы организации, за счет которых произведены затраты.

3. Введение объекта основных средств в эксплуатацию и постановка его на бухгалтерский учет, в результате чего увеличиваются основные средства и уменьшаются вложения во внеоборотные активы организации.

При учреждении организации (или при увеличении уставного капитала организации) учредители договариваются между собой о величине вкладов в уставный капитал и форме оплаты этих вкладов. В уставный капитал вклад может быть внесен основными средствами. Процесс поступления основных средств в уставный капитал при всем многообразии конкретной хозяйственной ситуации может быть представлен в виде трех хозяйственных операций:

1. Погашение дебиторской задолженности учредителя путем внесения взноса в уставный капитал в виде основного средства. Под влиянием этой операции увеличиваются вложения организации во внеоборотные активы и, соответственно, уменьшается задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал.

2. Проведение мероприятий, обеспечивающих возможность использования объекта основных средств по назначению и осуществление затрат на проведение этих мероприятий.

3. Кредит счетов учета активов и обязательств организации, за счет которых произведены затраты (например, счет 10 «Материалы», счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», счет 51 «Расчетные счета», счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и др.)

4. Ввод в эксплуатацию объекта основных средств и принятием его к бухгалтерскому учету.

В исключительных случаях при условии соблюдения требований гражданского законодательства организация может получить объекты основных средств безвозмездно. На отражение в бухгалтерском учете безвозмездного поступления основных средств оказывают влияние два обстоятельства.

Первое обстоятельство — единое для всех случаев поступления основных средств в организацию. Его суть состоит в том, что первоначальное поступление основных средств, а также произведенные затраты на их доведение до состояния, пригодного к использованию по назначению, трактуются как капитальные вложения и отражаются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». И только после того, как поступившие основные средства приняты в эксплуатацию, их отражают в бухгалтерском учете по исчисленной первоначальной стоимости.

Это правило действует к безвозмездно полученным основным средствам.

Суть второго обстоятельства состоит в том, что безвозмездно полученные средства, в том числе и основные средства, признаются доходами организации. Однако не одновременно в момент получения основного средства, а постепенно по мере использования его в производстве. Поэтому стоимость безвозмездно полученных основных средств первоначально отражается в составе доходов будущих периодов, а затем по мере начисления амортизации его, равными долями, пропорциональными начисленной амортизации, списываются на доходы отчетного периода.

Литература:

1. Алексеева, Л. Ф. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст]: учеб. пособие. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2011. — 168 с.
2. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 N 26н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12122835/>
3. Экономика предприятия (организации): Учебник/О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 372 с.

Показатели структуры и движения основных производственных фондов

Еремеева Татьяна Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Удельный вес активной части основных производственных фондов характеризует прогрессивность структуры основных производственных фондов, отражая долю их активной части в процентах к общей стоимости основных производственных фондов. Чем выше удельный вес активной части основных производственных фондов (стоимость рабочих машин и оборудования, приборов, приспособлений) и чем ниже удельный вес их пассивной части (затраты на создание условий для возможности ведения процессов производства — здания, площадки, фундаменты и др.), тем намечаемые капитальные вложения более прогрессивны и эффективны.

Повышение удельного веса активной части фондов способствует росту технической оснащенности, увеличению производственной мощности предприятия, возрастанию фондоотдачи. В то же время немаловажна роль и пассивной части основных фондов, поскольку отсутствие нормальных условий труда приводит к болезням, травматизму, текучести кадров, снижению производительности труда. Помимо этого, целесообразно иметь определенную долю производственных основных фондов других отраслей и непроизводственных, которые способствуют расширению сферы услуг, оказываемых работникам предприятия, улучшают их благосостояние, что в свою очередь влияет на рост эффективности производства. Показатель удельного веса активной части рассчитывается по формуле:

$$K_{аф} = \frac{C_{аф}}{C_{оф}} \quad (1)$$

где $K_{аф}$ — показатель удельного веса активной части основных фондов; $C_{аф}$ — стоимость активной части основных фондов; $C_{оф}$ — общая стоимость основных фондов.

Коэффициент износа показывает уровень изношенности основных производственных средств. Чем он меньше, тем лучше физическое состояние производственного имущества. Для расчета процента износа основных средств используются следующие показатели:

Первоначальная стоимость основных средств — это та сумма, которая была потрачена на приобретение или изготовление основного средства. Это остаток по счету 01 «Основные средства».

Срок полезного использования — это срок, в течении которого организация планирует эксплуатировать основное средство. Измеряется в месяцах, определяется организацией самостоятельно.

Амортизация основного средства — стоимостной показатель. Это часть стоимости основного средства, которая ежемесячно включается в себестоимость продукции (затраты, издержки), для того, чтобы постепенно (за срок полезного использования) окупить затраты на приобретение основного средства. Сумма амортизации по каждому основному средству ежемесячно увеличивается до тех пор, пока не станет равной его первоначальной стоимости. Это остаток по счету 02 «Амортизация основных средств».

Процент износа определяется как отношение суммы начисленной амортизации к первоначальной стоимости, выраженное в процентах. Процент износа от месяца к месяцу увеличивается, и становится равным 100% к концу срока полезного использования.

Доля незавершенного строительства во внеоборотных активах показывает удельный вес незавершенного строительства во внеоборотных активах предприятия. Рост этого показателя заслуживает в целом негативной оценки, поскольку объекты незавершенного строительства, как правило, не задействованы в процессе текущей деятельности предприятия. Негативно оценивается рост удельного веса незавершенного строительства, поскольку оно предполагает отвлечение средств из оборота, не давая в данный момент времени никакого экономического эффекта.

$$\text{Доля незавершенного строительства} = \frac{\text{Незавершенное строительство}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (2)$$

Причинами движения основных производственных фондов на предприятии могут быть реструктуризация, модернизация производства, репрофилирование, моральный и физический износ объектов. В результате, часть объектов, по мере их износа, списывается, другая часть реализуется по рыночным ценам. Для компенсации выбывших объектов могут быть приобретены новые объекты или бывшие в употреблении. С целью оценки интенсивности и характера движения основных фондов вводятся следующие показатели: коэффициенты ввода, выбытия, обновления, компенсации выбытия и прироста основных фондов. Рассмотрим некоторые из них.

Коэффициент обновления основных фондов представляет собой отношение стоимости ОПФ, вновь поступивших на предприятие за данный период к стоимости основных фондов, имеющихся на предприятии в наличии на конец этого отчетного периода, т. е. отношение стоимости **введенных** за год новых фондов к их полной стоимости на конец года:

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{введ}}{\Phi_{кп}} \quad (3)$$

где $\Phi_{введ}$ — стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период; $\Phi_{кп}$ — стоимость основных фондов на конец того же периода.

Коэффициент выбытия основных фондов есть отношение стоимости выбывших основных средств за отчетный период к стоимости основных средств на начало периода:

$$K_{выб} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{нач}} \quad (4)$$

где $\Phi_{выб}$ — стоимость выбывающих основных фондов за определенный период; $\Phi_{нач}$ — стоимость основных фондов на начало того же периода.

При получении больших значений $K_{обн}$ по сравнению с $K_{выб}$, делается вывод о том, что на предприятии процесс обновления и снижения физического износа ОПФ преобладает над выбытием основных средств.

Коэффициент прироста основных фондов определяется через сумму прироста основных производственных фондов, деленную на стоимость ОПФ на начало периода. Числитель в данной формуле представлен в виде разности между стоимостью поступивших основных фондов и выбывших основных фондов в течение отчетного периода:

$$K_{пр} = \frac{(\Phi_{введ} - \Phi_{выб})}{\Phi_{нач}} \quad (5)$$

где $\Phi_{введ}$ — стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период; $\Phi_{выб}$ — стоимость выбывающих основных фондов за определенный период; $\Phi_{нач}$ — стоимость основных фондов на начало того же периода.

Литература:

1. Алексеева, Л. Ф. Бухгалтерский (финансовый) учет [Текст]: учеб. пособие. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2011. — 168 с.
2. Грищенко, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 112с
3. Жиделева, В. В., Каптейн Ю. Н. Экономика предприятия: Учеб. Пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 133 с.
4. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия: учебное пособие/М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 174 с.

Характеристика деятельности и производственная структура предприятий общественного питания

Загуменнова Ирина Владимировна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Предприятия общественного питания играют важную роль в нашей жизни. Современное общество находится в процессе интенсивного технического развития, и, как следствие, день многих людей имеет плотный трудовой график, с ограниченным временем на прием пищи и отдых. В этом случае необходимость предприятий общественного питания высока.

Рассмотрим определения:

1. «Общественное питание» — это вид питания, организованного вне дома [1. с. 99].

2. Продукция общественного питания — это кулинарные изделия и товары, произведенные предприятиями общественного питания [2].

3. Продукция собственного производства — это сырье и продукты, получившие вид кулинарного изделия (выпечные изделия, кондитерские изделия, горячие на-

питки, бутерброды, полуфабрикаты, молочные продукты и мороженное, если они реализуются через кухню или буфет, варение и др.).

4. Покупные товары — это продукты без кулинарной обработки, приобретенные предприятием общественного питания у предприятий торговли или промышленности (хлеб, хлебобулочные изделия, консервы, алкогольные напитки, ягоды, фрукты, цитрусовые, виноград и др.).

5. Розничный товарооборот предприятий общественного питания — оборот по продаже покупных товаров и собственной продукции непосредственно населению через розничную сеть.

6. Оптовый товарооборот предприятий общественного питания — вид реализации продукции не означающий поступление продукта непосредственно потребителю и предполагающий продолжение его движения.

7. Валовой оборот предприятий общественного питания — совокупность оптового и розничного оборотов общественного питания [3].

Состав оборота предприятий общественного питания показан на рис. 1.

Для оборота общественного питания характерна следующая последовательность развития: непрерывный рост объема и высокие темпы роста, изменение размещения по экономическим районам и республикам и т. п.

Валовой доход предприятий включает доходы от готовой продукции, реализации товаров, услуг и работ; доходы по операциям с тарой и другие доходы [1, с. 105].

К доходам от реализации товаров относят разницу между розничной ценой, по которой товар продается,

и оптовой ценой товара. Он характеризуется суммой и уровнем. [4].

Услуги общественного питания оказываются в различных местах общественного питания, таких как: рестораны, кафе, бары, столовые, закусочные и др., типы/классы которых, определяются исполнителем в соответствии с гос. стандартом [5, с. 102].

Режим работы для предприятий общественного питания устанавливается по решению органов исполнительной власти и органов местного самоуправления (для гос. или муниципальных организаций), самостоятельно (индивидуальный предприниматель).

Перечень необходимых документов для предприятия общественного питания:

- документы, подтверждающие принадлежность торгового объекта юридическому или физическому лицу (договор аренды, субаренды, свидетельство о праве собственности, технический паспорт);
- свидетельство о гос. регистрации предпринимателя;
- товарно-транспортные накладные на все товары;
- документы, подтверждающие сертификацию товаров и услуг;
- трудовые соглашения или договоры о найме работников предприятия;
- санитарные книжки работников;
- перечень ассортимента продукции.

В предприятии общественного питания должна быть размещена в удобных для ознакомления местах информация для потребителей [6, с. 212].



Рис. 1. Состав оборота общественного питания

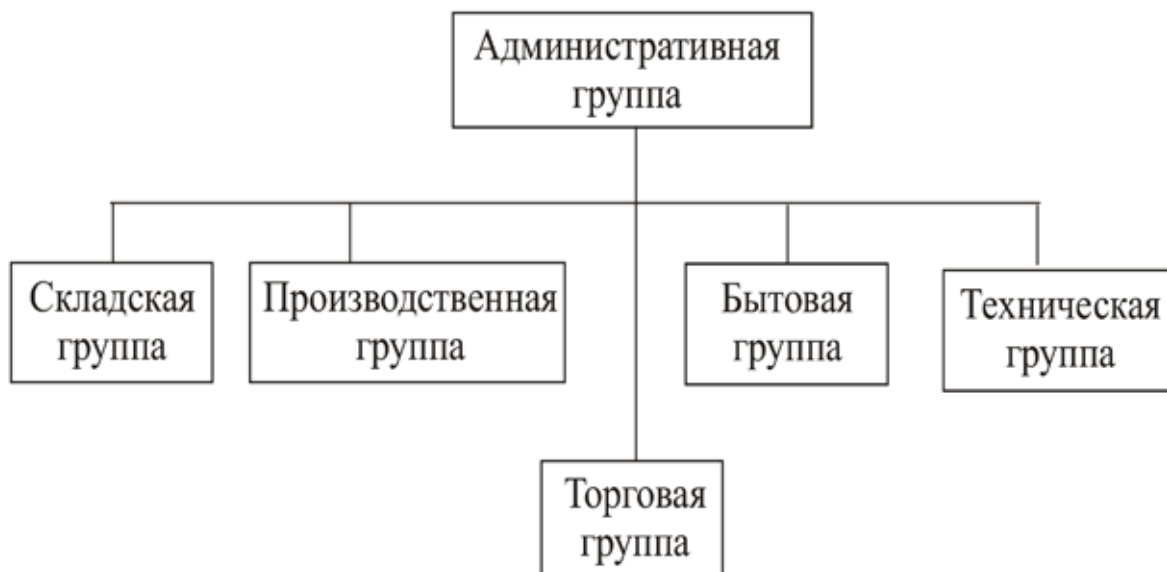


Рис. 2. Производственная структура предприятия питания

— информация на вывеске о фирменном наименовании организации, её юридическом адресе, типе, классе, режиме работы предприятия;

— информация об услугах;

— правила оказания услуг общественного питания в доступной и наглядной форме;

— текст Закона РФ «О защите прав потребителей»;

— книга отзывов и предложений.

Указанные особенности работы предприятий общественного питания учитываются при рациональном размещении предприятия, выборе его типа, определении режима работы и составлении меню.

Производственной структурой предприятия называется его разделение на подразделения, осуществляемое по определенным принципам их построения, взаимосвязи и размещения [5, с. 57].

Общая производственная структура представлена на рис. 2.

Складская группа помещений предназначена для приема и хранения сырья.

Производственная группа включает в себя производственные помещения для обработки сырья.

Торговая группа представлена помещениями для отдыха и обслуживания потребителей.

Бытовая группа объединяет помещения, обеспечивающие внутрихозяйственную деятельность предприятия.

Технологические службы обеспечивают слаженную и бесперебойную работу всех групп помещений.

Администратор организует работу в зале для посетителей.

Состав и площади помещений доготовочных предприятий общественного питания и предприятий, работающих на сырье, принимают в соответствии с технологическими расчетами и по желанию заказчика могут быть изменены. При определении состава и площадей помещений заготовочных предприятий необходимо руководствоваться «Ведомственными нормами технологического проектирования заготовочных предприятий общественного питания по производству полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий» (ВНТП 05–86) [5, с. 84].

Таким образом, для успешного ведения бизнеса организатор предприятия должен контролировать все технические, административные и человеческие факторы.

Литература:

1. Бизнес-планирование. Учебно-практическое пособие под ред. В.З. Черняк, А.В. Черняк, И.В. Довденко — 2001—271 с.
2. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 1999. — Т. 2—473 с.
3. Борисов, Е.Ф., Петров А.А., Стерликов Ф.Ф. Экономика. Справочник. М.: Финансы и статистика., 1998. — с. 126.
4. Бухарев, Л.Т. Бухгалтерская отчетность: составление и анализ — М.: Финансы и статистика, 2002. — 122 с.
5. Усов, В.В. Организация обслуживания в ресторанах. — М.: Высшая школа, 1990 г. — 385 с.
6. Эгергон-Томас Кристофер. Ресторанный бизнес. Как открыть и успешно управлять рестораном. — М.: Рос Консульт, 1999 г. — 272 с.

Инновационная идея и маркетинговое обоснование создания детского кафе

Загуменнова Ирина Владимировна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Исследование посвящено разработке открытия пункта общественного питания, а именно детского кафе «Чебурашка» в г. Северске. Предприятие будет оказывать услуги по организации питания и отдыха посетителей. Кафе будет оказывать следующие услуги: быстрое, качественное и вежливое обслуживание посетителей; предоставлять развлекательные программы; предоставлять возможность предварительного заказа столика; предоставлять возможность предварительного заказа мероприятий и аниматоров; игровая комната.

Посетители имеют возможность приходить в кафе с детьми, отмечать дни рождения ребенка, интересно проводить любое семейное торжество. Кафе «Чебурашка» предлагает посетителям не просто перекусить и отдохнуть, а окунуться в атмосферу настоящего праздника. Высокий уровень обслуживания и вкусные блюда с красивым, детским оформлением и веселая музыка несомненно, будет привлекать посетителей.

В «Чебурашке» в отличие от других кафе будет действовать гибкая система скидок. Кроме того, по предварительной договоренности можно будет устраивать театрализованные маленькие представления для детских дней рождения. Ребенка могут поздравить с днем рождения клоуны и профессиональные аниматоры.

Ассортимент предлагаемой продукции может порадовать своим богатством и сочетанием вкусов. Желающих сытно и вкусно перекусить ждёт свежая и полезная еда. Предлагается специальное детское меню, характеризующееся обилием фруктов, шоколада, мороженого, пирожных, тортов, булочек и прочих детских радостей и полезных блюд с соответствующим оформлением. Мы заботимся не только о вкусе наших блюд, но и о их пользе для растущего организма. В кафе «Чебурашка» будет использоваться яркая посуда и красивая сервировка.

Высокое качество услуг достигается путем разработки и тщательного соблюдения стандарта обслуживания — комплекса обязательных для исполнения правил обслуживания клиентов, которые призваны гарантировать установленный уровень качества всех проводимых операций. Стандарт обслуживания имеет критерии: время обслуживания клиентов, система работы с жалобами и претензиями; наличие информационно-рекламных материалов; время ожидания ответа по телефону; порядок оплаты и т. д.

Кафе планируется создать в центре города, по адресу ул. Победы 31а. Здесь в течение всего дня наблюдается большой поток пешеходов. В этом районе достаточно много школ, детских садов, гимназий, лицеев, а также мест развлечения и досуга. Следовательно, проблем с посещением кафе не предполагается. Основные потреби-

тели продукции — дети, учащиеся близлежащих школ, их родители и просто люди, которые хотели бы отдохнуть в непринужденной обстановке.

Предполагается взять в аренду помещение размером 160 кв. м., из них необходимая производственная площадь составит 50 кв. м. (включая складское помещение), 80 кв. м. используются под торговый зал, 20 кв. м. — под прихожую и санитарный узел. Договор аренды предусматривает годовую арендную плату в размере 120 тыс. руб.

У кафе «Чебурашка» будет удобный режим работы, построенный таким образом, что уже с 9 часов утра посетители смогут вкусно поесть и приятно провести время.

Наше кафе отличают следующие важные особенности: лучшее наличие множества блюд и напитков для детей; возможность провести утренник; обеспечение всегда свежими продуктами; приготовление еды в день ее употребления; теплый прием, умение обращаться с детьми.

Стильный дизайн интерьера и вежливое обслуживание поднимают настроение и создают доброжелательную домашнюю атмосферу. Чтобы привлечь детей в кафе, используется соответствующее оформление: яркие веселые цвета, шары, гирлянды. В кафе имеется детская комната. На стенах висят веселые картинки, оригинальные светильники. Помещения оборудованы современными системами вентиляции и кондиционирования воздуха. Всё это делает кафе привлекательными как для детей, так и для взрослых. Одним из важнейших факторов в маркетинге, рассматривающих динамику конкурентоспособного пребывания услуги на рынке, считается ее жизненный цикл — это тот период времени, в течение которого услуга обладает жизнеспособностью на рынке. Другими словами, жизненный цикл услуги — это период, с момента выхода услуги на рынок до момента ее ухода с рынка.

С учетом жизненного цикла кафе «Чебурашка» находится на начальной стадии — стадии зарождения, когда услуги предоставляются в малом объеме. Стадия характеризуется большими затратами и низкой прибылью. Это предполагает усиленный маркетинг, чтобы привлечь покупателей и зарекомендовать себя с хорошей стороны. Здесь потребуются большие затраты на проведение мероприятий по стимулированию сбыта. Нами будут проводиться рекламная кампания, осуществляющая продвижение товара, различные исследования.

Подобные заведения никогда не останутся без внимания посетителей, так как гораздо выгоднее для родителей провести детский праздник вне дома. И это намного интереснее для ребенка: вместе со своими друзьями они смогут не только попробовать необычные, новые блюда, но и потанцевать или спеть на караоке, посмотреть пред-

ставление. Таким образом, кафе «Чебурашка» должно стать маленьким развлекательным центром для ребенка.

На сегодняшний день рынок общепита представляет собой бурно развивающуюся отрасль. Состояние на потребительском рынке города Северска можно охарактеризовать как стабильное с высоким уровнем насыщенности. Увеличение реальных доходов населения расширило потребительский спрос, что способствовало росту оборота розничной торговли и общественного питания. Из 209 предприятий общедоступного типа 5 — рестораны, 3 — бары, 71 — кафе, 114 — закусочные, 13 — столовые.

Потенциальную емкость рынка быстрого питания по г. Северску можно рассчитать следующим образом: население г. Северска по данным переписи населения на 1.01.2016 г. составляло не менее 108590 чел. Можно предположить, что не менее 73% людей могут быть потенциальными клиентами различных предприятий быстрого питания. Однако, учитывая такие факторы как места расположения работ, уровень дохода и другое, можно предположить, что не более 4% сверчан (или 4,3 тыс. чел.) являются посетителями общепита ежедневно, который заключается примерно в 85 подобных предприятий. Учтем столовые при учебных заведениях: $65 - 25 = 40$. Учтем заведения ресторанного типа и получим в результате около 35 предприятий фаст-фуда и разных кафе. Такие заведения посещает около 1,5 тыс. человек. Средний чек составляет 160 руб. Емкость рынка $C = 160 * 1600 = 0,25$ млн. руб./день = 90 млн. руб./год.

Средняя численность посетителей нашего кафе (50 посадочных мест) составляет 285 человек ежедневно. $C = 160 \text{ руб.} * 285 \text{ чел.} = 42750 \text{ руб./день}$.

Таким образом, сфера общественного питания в Северске постоянно развивается. Несмотря на большое количество ресторанов и кафе, город все же нуждается в предприятиях общественного питания, предоставляющих услуги питания высокого качества. Единственным возможным конкурентом является ресторан Венеция, расположенный в том же квартале.

Таким образом, основными преимуществами кафе «Чебурашка» являются доступные цены, широкий ассортимент блюд для детей, удобное месторасположение, наличие аниматоров и высокий уровень отношения к посетителям. Еще одной из основных сильных сторон нашего проекта является возможность, позволяющая проводить банкеты, праздники, прочие мероприятия для детей с комфортным расположением до 50 человек. Учитывая статус ресторана «Венеция», данное предприятие предлагает услуги по организации мероприятий по цене на 20% дороже. Наличие широкого ассортимента для детей и постоянная работа над его соответствием текущим потребностям (например, в преддверии праздников; учет сезонных особенностей спроса и т.д.) делает кафе «Чебурашка» еще более привлекательным. В качестве основных слабых сторон можно назвать:

- отсутствие сформированного положительного имиджа,
- отсутствие опыта совместной работы членов коллектива.

Для нормального функционирования кафе необходимы налаженные связи с поставщиками продукции и товаров. Поставщики для кафе «Чебурашка» представлены в табл. 2. Значимыми поставщиками для кафе «Чебурашка» являются крупнейшие импортеры и производители Томской области («Сибирская аграрная группа», «САВА»), так как они поставляют товары высочайшего качества со всего мира, чего не могут предложить Северские предприятия. В свою очередь, с Северскими поставщиками налажена более тесная связь, что обеспечит стабильность и уверенность в будущем.

Основными потребителями продукции кафе «Чебурашка» являются дети: учащиеся близлежащих школ, лицеев, гимназий. Возможно проведение заказанных заранее торжественных мероприятий. При этом предоставляется скидка. А также в кафе могут прийти всей семьей, чтобы отметить день рождения ребенка или просто провести семейный ужин в приятной обстановке. Изучив меню нескольких кафе, приходим к выводу, что ни одно

Таблица 1. Факторы конкурентоспособности кафе «Чебурашка»

Факторы конкурентоспособности	Ресторан «Венеция»	Кафе «Чебурашка»
Сервис	Средний, предполагается обслуживание клиентов	Высокий, предполагается обслуживание клиентов
Цены	Высокие	Средние
Ассортимент блюд для детей	Маленький	Широкий
Вкусовые качества блюд	Средние	Высокие
Месторасположение	Не удобное	Удобное
Услуги и удобства для детей	Низкие	Высокие
Отношение к клиентам	Среднее, чаще всего рассчитано на определенную категорию людей	Отличное
Наличие аниматоров	Нет	Есть
Наличие автостоянки	Нет	Есть

Таблица 2. Поставщики кафе «Чебурашка»

Наименование поставщика	Вид продукции и товаров
«САВА»	Свежие фрукты, овощи, зелень и ягоды со всего мира.
«Сибирская аграрная группа»	Мясная продукция, рыба и морепродукты
АО «Северский молочный комбинат»	Молочная продукция
Компания в г. Северске	Куханная утварь, посуда, предметы интерьера и сервировки стола
«САВА»	Безалкогольные напитки, соки
ГУП Северский хлебокомбинат № 1	Хлебобулочные, макаронные изделия
ЗАО Северский завод пищевых концентратов	Пищевые добавки, ароматизаторы

из них не рассчитано на детей: в меню огромный ассортимент спиртных напитков, и слишком мало сладостей и напитков, которые любят дети.

Внешняя среда — сфера, в которой организация осуществляет свою деятельность, совокупность «факторов влияния» вне предприятия. Анализа макроокружения кафе «Чебурашка» мы провели при помощи метода PEST-анализа.

Данная таблица показывает, что детское кафе «Чебурашка» имеет широкие возможности. Для создания кафе

в городе созданы благоприятные условия со стороны государства. При плохой экономической ситуации цены на поставляемую продукцию остаются стабильными. Демографическая ситуация в городе за последние годы значительно улучшилась, растет число людей среднего класса, что повлечет за собой увеличение числа посетителей нашего кафе. Технологический фактор определяет возможность повышать эффективность производства, а следовательно, эффективность способов удовлетворения потребителей.

Таблица 3. PEST-анализ внешних факторов кафе «Чебурашка»

Группа факторов	Возможности	Угрозы
Политические	1. Обеспечение благоприятных условий для развития объектов общественного питания; 2. Проводимые в стране и регионе меры по обеспечению финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса; 3. Вводимые специальные налоговые режимы для предприятий малого и среднего бизнеса; 4. Стабильное политическое положение в стране и регионе; 5. Законы РФ дают возможность предотвратить появление недобросовестных конкурентов	1. Расширение требований к кафе за счет изменения требований ГОСТа на услуги общественного питания, а также санитарных и противопожарных норм; 2. Увеличение расходов, связанных с обеспечением повышенных требований пожарной безопасности; 3. Проверки кафе СанПином.
Экономические	1. Стабильные цены на продукцию у поставщиков; 2. Отсутствие конкурентов — детских кафе; 3. Увеличение доходов клиентов кафе.	1. Кризисная финансово-экономическая ситуация в стране или регионе; 2. Рост уровня инфляции в стране; 3. Уход посетителей к потенциальным конкурентам.
Социальные	1. Улучшение демографической ситуации в г. Северске, 2. Рост числа среднего класса; 3. Увеличение заработной платы в Северной области окажет позитивное воздействие на стимулирование спроса кафе и повышение динамики роста выпуска пищевой продукции.	1. Незначительное снижение спроса на услуги предприятий общественного питания.
Технологические	1. Возможность использования ГМО продуктов; 2. Появление нового технологического оборудования, направленного на улучшение качества продукции; 3. Использование ресурсосберегающих технологий сократит издержки кафе.	1. опережение износа и выбытия основных производственных фондов кафе над вводом их в действие; 2. Появление новых продуктов и технологий увеличит расходы на обучение персонала.

Несмотря на хорошие возможности, есть и внешние угрозы. Политические факторы непредсказуемы и всегда представляют собой угрозу для данной отрасли. К кафе будут предъявлены расширенные требования ГОСТа, СанПина и противопожарной безопасности. Также неизвестно, когда произойдет финансовая стабилизация в стране. Наблюдаемый рост инфляции весьма неблагоприятно сказывается на деятельности предприятия. Воздействие технологических факторов можно оценивать как процесс созидания нового и разрушения старого. Ускоряющиеся технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому нужно будет предугадывать, какие перемены несут с собой новые технологии.

С целью выявления и соотнесения между собой ограничений и возможностей, сильных и слабых стороны предприятия используем SWOT-анализ.

Таблица позволяет сопоставить сильные стороны и возможности нашего кафе. Благодаря выгодному географическому положению, высокому качеству и широкому ассортименту блюд для детей, привлекательному дизайну кафе «Чебурашка» будет пользоваться большим спросом у детей и взрослых. Слабые стороны не значительно препятствуют возможностям. С помощью руководящего состава можно легко перевести их в сильные стороны. К сожалению, полностью не удастся оградиться от возможных угроз макросреды. Нам будет необходимо проявлять гибкость, чтобы не потерять приобретённые позиции.

Для повышения конкурентоспособности нашего кафе необходимо осуществлять деятельность в области рекламы и ценообразования, используя свои сильные стороны: такие как выгодное место расположения, новизну

предлагаемого товара, отличающегося от товаров конкурентов и высокое качество продукции, получаемое за счет качественного сырья и высокопрофессиональных кадров. Так как детских кафе в районе еще нет, кафе «Чебурашка» рекомендована стратегия захвата и усиления позиций на рынке, при которой будет сделано все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Этот тип стратегии требует для реализации больших маркетинговых усилий.

Кафе «Чебурашка», учитывая возможные изменения рыночной ситуации, рассмотрело возможные риски, которые могут привести к потере части капитала предприятия, а так же к дополнительным расходам:

1. Снижению общего уровня покупательской способности — вероятность есть, но, к сожалению, мы не можем спрогнозировать на должном уровне подобную ситуацию, т.к. это зависит от многих факторов и событий в регионе. Мы, в свою очередь можем лишь снизить свои цены по возможности до минимума.

2. Инфляция — всегда присутствует. В зависимости от её роста мы будем повышать цены, но не более чем цены конкурентов.

3. Появление на рынке конкурентов с более доступными ценами для потребителей — высокая вероятность. Основной упор будем делать на качество продукции.

Кафе «Чебурашка» будет иметь свою концепцию. Основная концепция: оптимально подобранное меню для детей, возможность отдыха в игровой комнате, развлечение детей аниматорами.

Миссия кафе «Чебурашка»: создание детского кафе с уютной атмосферой, где можно приятно провести время и утолить голод.

Таблица 4. SWOT-анализ кафе «Чебурашка»

Сильные стороны	Возможности
1. Ориентация на высокое качество блюд и обслуживания 2. Широкий ассортимент для детей и постоянная работа над его соответствием текущим потребностям (например, в преддверии праздников; учет сезонных особенностей спроса и т.д.), 3. Большая площадь зала, позволяющая проводить праздники, различные мероприятия с комфортным расположением до 50 человек, 4. Квалифицированный персонал, 5. Хорошая заработная плата, 6. Эксклюзивный дизайн для детей.	1. Выгодное место расположения: центр города, близость учебных развлекательных заведений, удобная парковка и транспортная развязка, близость торговых центров, 2. Данный район г. Северска перспективно развит, 3. Отсутствие по близости кафе с детской направленностью; 4. Возможность применения новых технологий.
Слабые стороны	Угрозы
1. Необходимость частой проверки технического состояния оборудования, 2. Отсутствие сформированного имиджа, 3. Отсутствие опыта совместной работы членов коллектива, 4. Слабая организация маркетинговой информационной системы, 5. Высокая арендная плата, обусловленная местоположением.	1. Стабильная работа прямых конкурентов (ресторан «Венеция»); 2. Возможность появления новых конкурентов; 3. Существует угроза со стороны товаров-заменителей, 4. Проверки пожарной безопасности, СанПина, 5. Сокращение числа посетителей.

Слоган кафе «Чебурашка»: «Твой самый вкусный день!», «Вкусный вид поднимает аппетит!»

Проведенные предварительные исследования рынка свидетельствуют о существовании спроса на подобного рода услуги. Кафе «Чебурашка» хорошо подходит для детей и привлекает родителей, заботящихся о натуральном и здоровом питании для своих детей. Перспек-

тивы развития рынка общественного питания позволяют прогнозировать увеличение объема продаж и соответствующую загрузку производственных мощностей кафе. Увеличение объемов продаж будет проходить из-за проведения грамотной маркетинговой программы, нормализации процессов снабжения производства.

Литература:

1. Баканов, М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика, 1999—459 с.
2. Берн, А. И. Бухгалтерский анализ — М.: Финансы и статистика, 2003 — 456 с.
3. Бизнес-планирование. Учебно-практическое пособие под ред. В. З. Черняк, А. В. Черняк, И. В. Довденко — 2001—271 с.
4. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 1999. — Т. 2—473 с.

Анализ рыночной среды и финансовой устойчивости на примере ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ»

Китаева Екатерина Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Любая организация находится и функционирует в среде. Внешняя среда обеспечивает организацию необходимыми ресурсами, поддерживает компанию в тонусе и позволяет развиваться. Однако, ресурсы внешней среды ограничены, и на них претендуют многие другие организации. Все отрасли организации постоянно взаимодействуют с внешней средой, происходит обмен информацией, тем самым обеспечивается выживаемость в конкурентной среде. Но всегда существует возможность того, что получить необходимые ресурсы из внешней среды невозможно. Это ослабляет потенциал предприятия и приводит к тому, что оно становится неработоспособным. Главной целью управления предприятием является обеспечение полного взаимодействия предприятия со средой, которое позволит компании поддерживать свой потенциал на высоком уровне. Все это необходимо для возможности организации выживать в долгосрочной перспективе [7].

Прежде чем принять решение о выборе формы бизнеса, необходимо определить требуемый уровень предприятия, права и обязательства будущей деятельности, а также круг партнеров. Необходимо определить возможности реализации проектов предприятия. Решить проблемы, связанные с управлением. Этот этап является очень важным, так как он существенно влияет на работу предприятия. ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» является открытым акционерным обществом. Акционерное общество (АО) — организация, созданная на основе добровольного соглашения юридического и физического лиц, объединивших собственные ресурсы посредством выпуска акций [2]. Различают ОАО — открытое акционерное общество продажа

акций которым является свободной, то есть возможность приобретения есть у любого гражданина. ЗАО — закрытое акционерное общество [6]. Учредительным документом ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» является Устав. Устав ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» представляет собой рассмотрение следующих пунктов: наименование и месторасположение общества; учредители организации; юридический статус общества; цель и предмет деятельности общества; уставный капитал.

Полное фирменное наименование общества — Открытое акционерное общество «Сосновоборский проектно-изыскательский институт «ВНИПИЭТ», сокращенное наименование ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ». Общество зарегистрировано Московской регистрационной палатой Правительства Москвы (свидетельство № 002.022.040 от 04.12.2000 г. Серия ЛП № 053920) на основании решения общего собрания учредителей от 13.11.2000 г. (Протокол № 1), за ОГРН 1027700037265, свидетельство выдано Управлением МНС России по г. Москва 18.07.2002 г., ИНН 7714191642; КПП 472601001. Уставной капитал ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» составляет 19500000 рублей и разделен на 195000 именных акций номинальной стоимостью 100 рублей за одну акцию. Общество имеет 2 филиала:

1) Филиал открытого акционерного общества «Сосновоборский проектно-изыскательский институт «ВНИПИЭТ» в г. Санкт-Петербург.

2) Филиал открытого акционерного общества «Сосновоборский проектно-изыскательский институт «ВНИПИЭТ» в г. Москва.

Общество является юридическим лицом с момента его государственной регистрации в установленном порядке. Общество имеет право от своего имени совершать сделки и действия, не запрещенные законодательством РФ, выступать в суде от своего имени. ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом. Акционеры не несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом, их убытки находятся в пределах стоимости принадлежащих им акций [1].

ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» является проектной организацией, проектирующей комплекс сооружений в различных областях атомной энергетики и гражданского строительства. В рамках деятельности компания осуществляет проектирование и конструирование объектов использования атомной энергии, а так же проектирование промышленных зданий и сооружений [3].

Предприятие хорошо зарекомендовало себя в отрасли атомной энергетики. Оно занимается сооружением систем и зданий атомных станций, а так же полным её оборудованием: реакторы, комплексы с радиоактивными веществами и объекты для хранения радиоактивных отходов и т.д. Последнее немаловажно в наше время, ведь никто пока не придумал систему переработки радиоактивных отходов. Это говорит о том, что предприятие в первую очередь заботит техническая и экологическая безопасность АЭС.

Так же предприятие занимается промышленными сооружениями: заводы, котельные, ТЭЦ и т.д. Гражданское проектирование так же входит в деятельность компании. Например, новые офисные здания и торгово-развлекательные комплексы.

ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» конкурентоспособная проектная организация, в которой работают высококвалифицированные специалисты. Компания владеет большой справочно-информационной и нормативно-технической базой, архивом проектной документации. Компания осуществляет свою деятельность в тесном сотрудничестве с ведущими предприятиями отрасли, такими как Ленинградская и Курская АЭС, ПИЯФ, Курчатовским институтом. Конкуренция для данного вида деятельности практически отсутствует, так как компания имеет специфические направления деятельности.

Конкурентными преимуществами являются большой опыт работы и высокая квалификация сотрудников, надежные поставщики, развитая система управления внутри организации, полный контроль объектов на этапе строительства и эксплуатации. Основными факторами риска, которые могут повлиять на деятельность предприятия, являются претензии налоговых служб и других органов государственной власти, а так же пожар. Способами снижения влияния рисков на работу предприятия являются страхование (передача рисков страховой компании), резервирование (сохранение средств на покрытие непредвиденных расходов), диверсификация (распределение вложения капитала между разными видами деятельности) и хеджирование (увеличение цены товара при покупке в будущем) [4].

Так же ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» является научным центром федерального значения. Функционируют следующие крупные предприятия научно-производственного комплекса: Научно-исследовательский технологический институт им. А.П. Александрова, Научно-исследовательский институт комплексных испытаний оптико-электронных приборов и систем. Заказчиками и партнерами в основном являются АЭС, а так же другие компании и предприятия. Например, Ленинградская АЭС, Курская АЭС, ЗАО Концерн «Титан-2», ООО «Северсталь-проект», а так же зарубежные компании: ContainerShips (Финляндия), NUKEM GmbH (Германия). Экономическая устойчивость предназначается залогом выживаемости и базой устойчивого утверждения компании в рыночных обстоятельствах. В случае если компания финансово устойчива, она содержит несколько положительных сторон перед иными бизнесменами этого профиля с целью получения кредитов, привлечения вложений, в подборе поставщиков и в выборе грамотных сотрудников [5].

Чем больше устойчивость компании, тем наиболее она вне зависимости от внезапной перемены рыночной ситуации и, таким образом, сводится к минимуму угроза разорения. Оценка экономической стабильности и платежеспособности считается главным компонентом рассмотрения экономического капитала, важным с целью контролирования, позволяющего дать оценку угрозы патологии обязательств согласно вычислениям компании [2].

Таблица 1. Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя			Нормативное значение
	На 31.12.2011	На 31.12.2012	На 31.12.2013	
Коэффициент автономии	0.39	0.14	0.16	0.4 и более (оптимальное 0.5–0.7)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0.42	0.15	0.16	Не менее 0.1
Коэффициент маневренности собственного капитала	0.85	0.83	0.85	0.15 и более
Коэффициент мобильности оборотных средств	0.17	0.23	0.07	

Таблица 2. SWOT-анализ предприятия

Возможности	Преимущества
Использование собственных ресурсов для достижения целей предприятия.	Квалифицированное руководство
Государственная поддержка.	Высокое качество и безопасность реализуемых проектов
Расширение сферы деятельности	Хорошая репутация компании
Выход на новые рынки	Новые рабочие места
Ослабление позиций фирм-конкурентов	Небольшая конкуренция в данной отрасли
Угрозы	Недостатки
Ухудшение экономической ситуации в стране	Недостаточно стабильное финансовое положение
Давление со стороны конкурентов	Недостаточно высокая оплата труда
Невозобновляемость собственных ресурсов	Зависимость от спонсоров и инвесторов
Низкая вероятность выиграть новый тренд	Недостаток в квалифицированных кадрах

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что предприятие недостаточно устойчиво, т.к. коэффициент автономии стремительно уменьшается и в 2013 году становится намного меньше норматива. Остальные коэффициенты в пределах нормы, однако, в динамике можно увидеть ухудшение показателей эффективности предприятия: уменьшение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициента мобильности оборотных средств. Нужно оптимизировать управление издержками, а также уменьшить зависимость предприятия от заемщиков.

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что высокое качество и безопасность реализуемых проектов способствуют хорошей репутации компании. Благодаря

этому компания может расширить свою сферу деятельности и в следствии выйти на новые рынки. Благоприятные условия труда и возможность карьерного развития привлекают молодых специалистов, т.к. отрасль атомной энергетики и промышленности на данный момент очень востребована. Обеспечение трудоспособного населения рабочими местами дает возможность рассчитывать на государственную поддержку. Зависимость от спонсоров и инвесторов сказывается на развитии деятельности предприятия, т.к. средства для реализации проектов в основном поступают извне. Большая конкуренция в данной области, а также недостаток в квалифицированных специалистах сказываются на получении компанией новых проектов [8].

Литература:

1. Годовой отчет ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» за 2013 год [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://ru.vnipiet.ru/files/god_otch/god_otch_2013.pdf
2. Мездриков. Анализ источников формирования оборотного капитала «Экономический анализ. Теория и практика», N8, апрель 2007 г.
3. Официальный сайт ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ru.vnipiet.ru/>
4. Стоянова, Е. Финансовый менеджмент, — М.: Перспектива, 2001 г.
5. Сафронов, Н.А. Экономика предприятия: электронный учебник. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/>
6. Фролова, Т. А. Экономика предприятия Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012г Ю. В.
7. Экономика: Учебник/Под ред. Доц. А С. Булатова. — М.: Издательство БЭК, 1995. — 632 с.
8. Ю.Н. Лапыгин. Стратегический менеджмент: Учебное пособие.-М,2009.—171 с.

Капитал ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ»: источники формирования и развития

Китаева Екатерина Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Финансовой основой любого предприятия является собственный капитал. Собственным капиталом можно назвать сумму всех средств, которые принадлежат предприятию на правах собственности, которые далее используются для создания активов. Эта сумма отражена в разделе «Пассив» отчетного баланса. В этом разделе можно увидеть первоначальную сумму средств, которые были вложены предпринимателями в свое предприятие в процессе его создания и его накопленную часть, которая создается в процессе эффективной деятельности производства [2].

Возможны возникновения двух ситуаций: избыток оборотных средств и их недостаток. В первом случае часть капитала предприятия бездействует и не приносит дохода. Во втором случае часть капитала тормозит ход производ-

ственного процесса, замедляя скорость хозяйственного оборота средств предприятия [2].

Из таблицы 2 видим, что коэффициент финансового риска увеличился на 2%. Это говорит о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов немного увеличилась, а значит, понизилась его рыночная устойчивость. При сравнении коэффициента оборачиваемости оборотных средств видим, что он снизился, это значит, что потребность в оборотном капитале увеличилась. Время оборота увеличилось на 54 дня.

Анализируя финансовую деятельность компании, можем сказать, что в ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» используется неэффективная структура капитала, вызванная высокой зависимостью предприятия от заемщиков, также

Таблица 1. Справочный материал

Показатель	Значение в 2012 году (тыс. руб.)	Значение в 2013 году (тыс. руб.)
1. Выручка от реализации продукции	492504	416149
2. Валюта баланса	331011	344980
3. Прибыль чистая	2873	9651

Таблица 2. Показатели эффективности использования капитала

Показатели	Норматив	Фактическое значение 2012 года	Фактическое значение 2013 года	Темп роста, %
1. Коэффициент оборота капитала		1,48	1,21	81,7
2. Капиталоемкость производства		0,67	0,82	122,3
3. Скорость оборота капитала		243	297	
4. Коэффициент автономии	Больше или равно 0,5	0,14	0,16	114,2
5. Коэффициент финансового риска	Меньше или равно 1	0,83	0,85	102,4

Таблица 3. Анализ динамики и структуры капитала

Источники средств финансирования	Абс. велич.		Отн. велич.		Изменение		Темп прироста, %
	t1, 2013 г.	t0, 2012 г.	t1, %	t0, %	Абс. величина	Уд. вес	
1. Собственные источники финансирования, в т. ч.	54526	47744	15,8	14,4	6782	1,4	14,2
1.1 Уставной капитал и резервы	19500 + 975	19500 + 975	5,93	5,93	0	0	
1.2 Нераспределенная прибыль	34051	27269	9,87	8,24	6782	1,63	
2. Заемные источники финансирования, в т. ч.	290454	283267	84,2	85,5	7187	-1,3	2,5
2.1 Долгосрочная задолженность	2399	2	0,69	0	2397	0,69	
2.2 Краткосрочная задолженность	288055	283265	83,5	85,5	4790	-2	
Итого средств финансирования	344980	331011	100	100	13969	0	4,2

в течение исследуемого периода снизилась оборачиваемость оборотного капитала. Предприятию необходимо ориентироваться на поиск новых сегментов рынка, а также продвижение своей продукции. Можно сделать вывод, что слабо проработано управление предприятием в целом.

У продукции высокая себестоимость за счет того, что предприятие находится в сильной зависимости от цен на сырьё.

Из таблицы 3 видим, что увеличились темпы роста, выросли источники финансирования (собственные и заемные). Это говорит о том, что предприятие получает ин-

вестиции, а значит, есть возможность больше производить продукции. Но с другой стороны, вырастает доля заемных средств, т.е. предприятие становится более зависимым (больше долгов). Вследствие этого снижается устойчивость.

Подводя итог, можно сказать, что основной целью развития предприятия на данный момент является укрепление своей продукции на рынке. Этого можно добиться снижая издержки производства, с помощью рационального использования запасов сырья и эффективного распределения заемного капитала.

Литература:

1. Баскакова, О.В., Сейко Л.Ф., Экономика предприятия (организации): Учебник — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 372 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 2009.
3. Официальный сайт ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ru.vnipiet.ru/>
4. Стоянова, Е. Финансовый менеджмент, — М.: Перспектива, 2001 г.
5. Экономика: Учебник/Под ред. Доц. А.С. Булатова. — М.: Издательство БЭК, 1995. — 632 с.
6. Мездриков. Анализ источников формирования оборотного капитала «Экономический анализ. Теория и практика», N8, апрель 2007 г.
7. Фролова, Т.А. Экономика предприятия Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012г Ю. В.
8. Годовой отчет ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» за 2013 год [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://ru.vnipiet.ru/files/god_otch/god_otch_2013.pdf
9. Сафронов, Н.А. Экономика предприятия: электронный учебник. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/>
10. Ю.Н. Лапыгин. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. -М,2009. — 171 с.
11. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности, — М.: Финансы и статистика, 2001 г.
12. Учебно-методический комплекс по курсу «Экономика организации». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.sibe.ru/Library/>
13. Административно-управленческий портал. Основы экономики предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m64/2_1.htm
14. Комплекс по производству сухих строительных смесей ОАО СПИИ ВНИПИЭТ [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://ru.vnipiet.ru/index.php?id=35>
15. Сырье для производства сухих строительных смесей [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.omsb.ru/node/739>
16. Бухгалтер для бизнеса. Современная помощь бизнесу. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.b-4-b.ru/bukhgalterskie-uslugi/optimizaciya-nalogooblogeniya/>
17. Егоров, А.С. Химия: Пособие для поступающих в вузы.// 5-ое изд. — Ростов-н/Д: изд-во «Феникс», 2003 — 768 с.
18. Сайт научного журнала «Молодой ученый» — Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/39/4688/>
19. Анализ показателей рентабельности предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/rentabelnost-predpriyatiya.html>
20. Платежеспособность и ликвидность предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html>

Трудовые ресурсы, технология производства, издержки и себестоимость продукции ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ»

Китаева Екатерина Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Трудовые ресурсы — совокупность физических лиц, состоящих в трудовых отношениях с организацией (работающих по найму). Главной ячейкой трудовых ресурсов предприятия являются ее работники. Структура, штатный состав и штатная численность организации фиксируются в штатном расписании.

Штатное расписание включает в себя перечень структурных подразделений, а так же должности, информацию о количестве штатных сотрудников, должностных окладах, надбавках и фонде заработной платы. Утверждается оно приказом директора компании или уполномоченным им лицом [6].

Структура кадрового потенциала:

1. Промышленно-производственный персонал. К промышленно-производственному персоналу относят кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т.е. занятые основной производственной деятельностью.

2. Административно-управленческий персонал. Кадры предприятия, выполняющие управленческие функции, связанные с организацией работы предприятия.

3. Вспомогательный персонал. Кадры предприятия, выполняющие вспомогательные функции, связанные с обеспечением деятельности компании (уборка, охрана, обеспечение питанием, медицинское обслуживание и т.д.)

Оценки кадрового потенциала предприятия:

— списочная и явочная численность работников предприятия;

— среднесписочная численность работников предприятия;

— удельный вес работников отдельных подразделений в общей численности работников предприятия [2];

Потребность в персонале — это совокупность работников соответствующей структуры и квалификации, объективно необходимых фирме для реализации стоящих перед ней целей и задач согласно избранной стратегии развития [1].

Показатели оценки потребности в персонале можно увидеть в таблице 1.

Рассмотрим технологию производства продукции на примере комплекса по производству сухих строительных смесей.

В технологии производства сухих строительных смесей применяется принцип классической вертикальной схемы. При загрузке сырьевых компонентов в силосы они поднимаются вверх один раз. Далее, при прохождении всех технологических операций, происходит движение материалов вниз. Предусмотрено вторичное использование отходов производства [4].

Компьютерная система управления технологическим процессом имеет двухуровневую структуру. Первый уровень реализуется на базе персонального компьютера и предназначается для создания баз данных по рецептурам и компонентам, формирования отчетов о выработке продукции и расходовании компонентов, отображения на мониторе мнемосхемы, вывода сообщений о сбоях в работе и их квитирования, настройки параметров тех-

Таблица 1. Показатели оценки потребности в персонале

Показатель	Назначение	Формула	Пояснения
Плановая численность	Необходимое количество работников	$P_{\text{плановая}} = \frac{Q_{\text{пл}}}{\text{ПТ}_{\text{пл}}}$	$Q_{\text{пл}}$ — объем продукции $\text{ПТ}_{\text{пл}}$ — производительность труда в плановом периоде
Явочная численность	Некоторая часть работников, находящихся на работе в данный момент	$Ч_{\text{явочная}} = \frac{P \cdot h}{T}$	P — производственная программа h — нормативная трудоемкость T — фонд рабочего времени
Списочная численность	Общее число работников предприятия	$Ч_{\text{спис}} = Ч_{\text{явочная}} (1 + K_{\text{зам}})$	$K_{\text{зам}}$ — коэффициент замещения
Численность вспомогательного персонала	Число работников для обслуживания предприятия	$Ч_{\text{всп}} = \frac{M \cdot C}{H \cdot K_{\text{н}}}$	M — количество рабочих мест в цехе C — число смен H — норма обслуживания $K_{\text{н}}$ — отношения явочной и списочной численности

Таблица 2. Краткая техническая характеристика комплекса по производству сухих смесей

Производительность по модифицированным смесям, тыс. тонн/год	15
Максимальная масса брутто, кг	24000
Общая установленная мощность электроприёмников, кВт	738,5
Годовой расход электроэнергии, МВт/ч	1134,7

нологического процесса. Второй уровень, реализуемый на базе программируемых контроллеров, предназначается для опроса датчиков и выдачи управляющих сигналов на исполнительные устройства.

Сухие строительные смеси различны своим составом в зависимости от их применения. Но все они включают в себя вяжущее вещество:

1. Минеральный компонент. Это может быть силикатный или алюминиевый цемент, смесь цементов, строительный гипс, известь, глина молотая, гидросиликаты калия и натрия.

2. Органический компонент. Водорастворимые целлюлозные эфиры или полимерные порошки.

3. Органо-минеральные компоненты. Полимер-силикатные и полимер-цементные композиции.

Так же компонентом смеси является наполнитель. Им может быть: кварцевый или строительный пески; техногенные вещества; известняковая, доломитовая или мраморная крошка. Один из важных компонентов строительной смеси — наполнитель: кальцит, доломит, кварцевая мука, зола, шлаки. Для задания готовой растворенной смеси каких-либо строительно-технических свойств, в сухие смеси добавляют модифицированные функциональные добавки: замедлители и ускорители твердения раствора, водоудерживающие полимеры, упрочняющие добавки и т.д. Благодаря таким добавкам сухие смеси приобретают специфические качества, необходимые для любых строительных целей [5].

Анализ себестоимости продукции осуществляется за счет сравнения сумм по статьям затрат за ряд лет. Так же определяются отклонения показателей.

Произведем анализ себестоимости по элементам затрат ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» (таблица 3). Как видно из таблицы, в 2013 году произошло уменьшение себестоимости продукции предприятия на 85645 тыс. р. по сравнению с 2012 годом в связи с понижением объема выпуска продукции предприятия.

Анализируя таблицу 3, заметим, что себестоимость в 2013 году уменьшилась в 1,2 раза в сравнении с 2012 годом. В абсолютном выражении в 2013 году произошел спад почти по всем элементам затрат предприятия, кроме материальных затрат и заработной платы, наибольший спад отмечен по прочим затратам — на 112376 тыс. р. Как свидетельствуют данные таблицы, основными элементами себестоимости являются материальные затраты и прочие затраты. Прочие затраты в анализируемом периоде составили: 2012 год — 54,1%, 2013 год — 37,3%. Материальные затраты в анализируемом периоде составили: 2012 год — 28%, 2013 год — 41,4%.

Структура элементов затрат, свидетельствует, что производство ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» материалоемкое. Наибольший удельный вес в структуре себестоимости составляют прочие затраты, причем в 2013 году они снизились на 43,3%, что связано с уменьшением объема выполненных работ и оказанных услуг предприятия. Анализ данных таблицы показывает, что в структуре элементов затрат на производство произошли значительные изменения. У продукции предприятия высокая себестоимость за счет того, что оно находится в сильной зависимости от цен на сырьё.

Налоги необходимы государству для выполнения своих классических функций. Это единственный источник финансовых средств для нужд государства. В настоящее время во всех развитых странах основную часть бюджетных поступлений составляют налоги.

Налоги различаются по условиям их обложения, по механизмам взимания и регулирования. Все это говорит о том, что необходимо систематизировать налоги.

Один из видов систематизирования — разделение налогов по оценке отнесения налогообложения на два основных вида — прямые и косвенные.

Прямыми налогами облагают соответственно текущие доходы, а так же имущество предприятия. Примером такого налога на ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ» является налог

Таблица 3. Анализ себестоимости по элементам затрат ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ»

Элемент затрат	Сумма тыс. р. 2012	Сумма тыс. р. 2013	Отклонения
Материальные затраты	134405	162695	28290
Заработная плата	67550	68413	863
Отчисления в фонды	15101	14481	-620
Амортизация основных средств	1601	1525	-76
Прочие затраты	259125	146749	-112376
Полная себестоимость	478645	393000	-85645

на прибыль. Налог взимается именно с организации. Прямые налоги могут разделяться на реальные и личные.

Косвенные налоги накладывают обязательства на деятельность и продукцию предприятия. Примером такого налога можно назвать налог на добавленную стоимость, акцизы. Этими налогами облагаются расходы на потребление. Можно сказать, что они являются надбавкой

к цене товара или услуги. К ним относятся НДС, налог с продаж, акцизы [3].

Налоговое составление плана — данное допустимые законодательством ресурсы, способы и методы с целью наибольшего уменьшения налоговых обязательств, составление плана финансово-хозяйственной работы компании с целью минимизации налоговых платежей.

Литература:

1. Административно-управленческий портал. Основы экономики предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m64/2_1.htm
2. Баскакова, О.В., Сейко Л.Ф., Экономика предприятия (организации): Учебник — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 372 с.
3. Бухгалтер для бизнеса. Современная помощь бизнесу. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.b-4-b.ru/bukhgalterskie-uslugi/optimizaciya-nalogooblogeniya/>
4. Комплекс по производству сухих строительных смесей ОАО СПИИ ВНИПИЭТ [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://ru.vnipiet.ru/index.php?id=35>
5. Сырье для производства сухих строительных смесей [Электронный ресурс] — Режим доступа <http://www.omsb.ru/node/739>
6. Учебно-методический комплекс по курсу «Экономика организации». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.sibe.ru/Library/>

Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия ОАО СПИИ «ВНИПИЭТ»

Китаева Екатерина Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Экономическую устойчивость можно определить как обеспечение рентабельной, коммерческой деятельности организации за счет увеличения эффективности использования производственных ресурсов и грамотного управления предприятием, устойчивого финансового состояния, за счет повышения структуры активов, стабильного, закономерного развития мощности предприятия и социального развития коллектива при самофинансировании в условиях динамично развивающейся внешней среды [2].

Под устойчивым развитием предприятия будем понимать функционирование предприятия как целостной системы, сохраняющей внутренние связи между совокупностью элементов, обеспечивающей потребление ресурсов, производство и сбыт продукции и обладающей свойством оказывать сопротивление внешним факторам влияния. Мы проанализировали различные виды изменений и попытались установить, каким образом устойчивость предприятия может нарушаться при тех или иных видах изменений, чтобы в дальнейшем определить механизмы сохранения предприятия как целостной системы. Всего можно выделить семь видов изменения субъектов любой природы, различающихся своей формой, в результате которых возможна потеря устойчивости [4].

Таблица 1. Показатели эффективности работы предприятия за 2012–2013 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	Изменения
Прибыль от продаж, тыс. руб.	13859	23149	9290
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	6283	12440	6157
Чистая прибыль, тыс. руб.	2873	9651	6778
Выручка, тыс. руб.	492504	416149	-76355
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	478645	393000	-85645
Средняя величина активов за период, тыс. руб.	225656	337996	112440

Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	47638	51135	3497
Рентабельность продаж, %	2,8	5,6	2,7
Рентабельность затрат, %	2,9	5,9	3,0
Рентабельность активов, %	1,3	2,9	1,6
Рентабельность собственного капитала, %	6,0	18,9	12,8

Из таблицы 1 можно сделать вывод, что произошло уменьшение деловой активности и снижение общей выручки. Но при этом предприятию удалось значительно снизить издержки производства, что нашло отражение в увеличении показателей прибыли от продаж на 9290 тыс. руб. или на 67 %, а чистой прибыли на 6778 тыс. руб. или на 235,9 %. Показатели демонстрируют положительную динамику.

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль [1].

Важнейшим показателем является рентабельность активов (имущества).

Рентабельность имущества представляет собой отношение прибыли, которая осталась в распоряжении предприятия, и средней величины активов.

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая величина активов}} * 100\%$$

Этот показатель дает информацию о том, сколько прибыли предприятие получает с каждого рубля. Таким образом, он выражает меру доходности.

Рассмотрим не менее важный показатель, а именно рентабельность собственного капитала. Этот показатель означает наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данного предприятия капитал. Показатель представляет собой отношение прибыли, которая осталась в распоряжении предприятия, и величины собственного капитала.

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{оставшаяся прибыль}}{\text{собственный капитал}} * 100\%$$

Сравнивая рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, можно отследить степень использования предприятием займов и кредитов с целью повышения уровня доходности.

Одним из наиболее часто встречающихся показателей рентабельности является рентабельность продаж.

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{прибыль от реализации продукции}}{\text{выручку от реализации продукции}} * 100\%$$

Рентабельность продаж показывает процент прибыли в составе выручки от реализации продукции. Так же этот показатель называется нормой прибыльности.

Заметим, что если рентабельность продаж понижается, то это говорит о снижении конкурентоспособности предприятия, так как сокращается спрос на продукцию. В нашем случае:

1. Рентабельность продаж увеличилась на 2,7 % — с каждого рубля проданной продукции предприятие стало получать на 2,7 руб. больше прибыли.
2. Рентабельность затрат увеличилась на 3 % — предприятие стало получать с одного потраченного рубля на производство выполняемых работ на 3 руб. прибыли больше.
3. Рентабельность активов увеличилась на 1,6 % — улучшение использования активов для получения прибыли.
4. Рентабельность собственного капитала увеличилась на 12,8 % — на один рубль собственного капитала предприятие получило в 3 раза больше прибыли.

Динамика изменения выручки и себестоимости показана на рисунке 1. Объем выручки предприятия уменьшился на 76355 тыс. р. (15,5 %). Себестоимость производства за этот период уменьшилась на 85645 тыс. р. (17,9 %), за счет этого организация демонстрирует рост валовой прибыли на 9290 тыс. р. (67 %). Предприятию удалось снизить свои расходы благодаря выбранной концепции, которая нацелена на уменьшение издержек и увеличения качества работы.

Показатели ликвидности рассчитываются для того, чтобы оценить платежеспособность предприятия.

Предприятие можно считать ликвидным, если оно способно погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность за счет реализации оборотных (текущих) активов [3]. Динамика коэффициентов ликвидности показана на рисунке 2.

Коэффициент абсолютной ликвидности Он определяется как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к краткосрочной кредиторской задолженности. По этому показателю можно сделать вывод

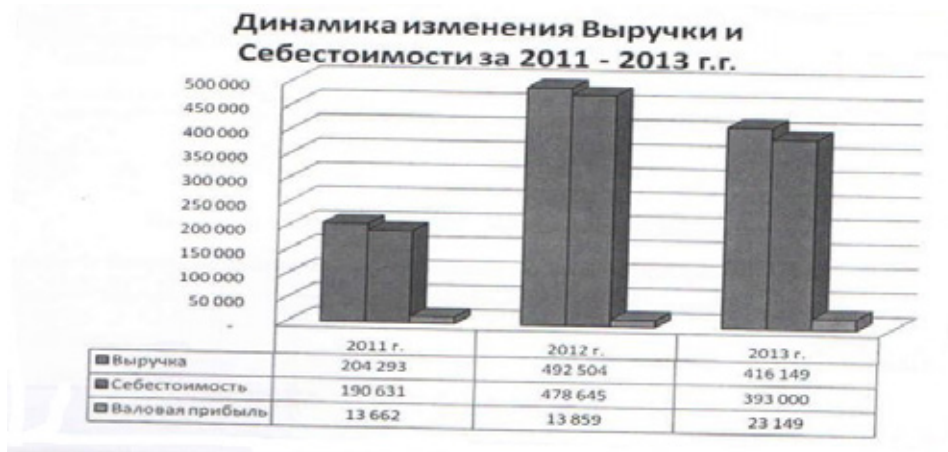


Рис. 1. Динамика изменения выручки и себестоимости

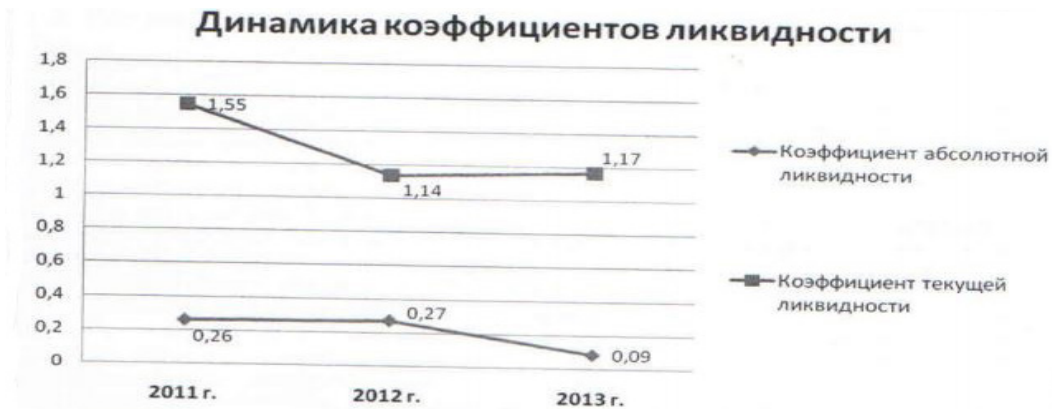


Рис. 2. Динамика коэффициентов ликвидности

Таблица 2. Расчет показателей ликвидности

Показатель	Значение показателя			Описание показателя и его нормированное значение
	На 31.12.2011	На 31.12.2012	На 31.12.2013	
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,26	0,27	0,09	Отношение высоколиквидных активов к краткос. обяз-м. Норм. значение: 0,2 и более
Коэффициент текущей ликвидности	1,55	1,14	1,17	Отношение текущих активов к краткос. обяз-м. Норм. значение: 2 и более.

о том, какая часть задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности показано в таблице 2.

Коэффициент текущей ликвидности дает представление об общей обеспеченности организации оборотными средствами. Этот коэффициент представляет собой отношение фактической стоимости всех оборотных средств (активов) к краткосрочным обязательствам (пассивам). Он позволяет вычислить пропорцию оборотных активов, которые покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности показано в таблице 2.

Основной целью развития предприятия на данный момент является укрепление своей продукции на рынке. Этого можно добиться, снижая издержки производства, с помощью рационального использования запасов сырья и эффективного распределения заемного капитала. Для снижения расходов предприятие должно быть нацелено на уменьшение издержек и увеличения качества работы.

Способами снижения влияния рисков на работу предприятия являются страхование (передача рисков страховой компании), резервирование (сохранение средств на покрытие непредвиденных расходов), диверсификация

(распределение вложения капитала между разными видами деятельности) и хеджирование (увеличение цены товара при покупке в будущем).

Литература:

1. Анализ показателей рентабельности предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/rentabelnost-predpriyatiya.html>
2. Егоров, А. С. Химия: Пособие для поступающих в вузы. // 5-ое изд. — Ростов — н/Д: изд-во «Феникс», 2003 — 768 с.
3. Платежеспособность и ликвидность предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html>
4. Сайт научного журнала «Молодой ученый» — Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/39/4688/>

Анализ производственного потенциала предприятия на примере ОАО «Кемеровская генерация»

Комарова Диана Андреевна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Предприятие — независимый хозяйствующий субъект, созданный согласно с законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности для производства продукции (услуг, работ) для удовлетворения потребностей общества и получения прибыли. Предприятие самостоятельно функционирует, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной чистой прибылью. Предприятие может осуществлять любые виды деятельности, предусмотренные его уставом, при условии, если они не запрещены законодательством. Отдельные виды деятельности могут осуществляться предприятием только на основе лицензии [2].

ОАО «Кемеровская генерация» — открытое акционерное общество, создано в результате реорганизации ОАО «Кузбассэнерго» и является частью энергохолдинга ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК), который был создан в 2009 году для более эффективного управления ОАО «Кузбассэнерго» и ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)». Поэтому рассмотрим более подробно акционерные общества (АО) и общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество является акционерным, если его уставный капитал разделен на определенное число акций; участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и не несут риск убытков, которые связаны с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Основным учредительным документом акционерного общества является его устав. Главным документом, подтверждающим право собственности участ-

ника, является акция. Акция — это ценная бумага, которая свидетельствует о внесении определенной суммы денег в капитал акционерного общества, и дает право ее владельцу получать прибыль. Простая акция дает право голоса на собрании акционеров, а размер получаемого по ней дохода зависит от результатов работы акционерного общества за год. Привилегированная акция гарантирует доход независимо от результатов хозяйственной деятельности акционерного общества — в этом ее привилегия. Но именно по этой причине владельцев такой акции не интересуют размеры прибыли акционерного общества, поэтому привилегированная акция не дает права голоса на собрании акционеров [1].

ОАО «Кемеровская генерация» — компания, снабжающая потребителей готовой продукцией — тепловой (установленная тепловая мощность 2289 Гкал/ч) и электрической (установленная электрическая мощность — 565 МВт) энергией. Данную продукцию производят два структурных подразделения предприятия — Кемеровская ТЭЦ и Кемеровская ГРЭС. Для производства данной продукции используются такие ресурсы, как органическое топливо (уголь, газ, мазут).

Данное предприятие работает в режиме непрерывного круглогодичного производства. Таким образом, ОАО «Кемеровская генерация» круглый год снабжает население горячей водой и вырабатывает электроэнергию в общую городскую электросеть, но не распределяет ее. Однако летом снижается выработка пара, что связано с прекращением отопительного сезона.

Продукция ОАО «Кемеровская генерация» является специализированной и не инновационной. По применению НТП ОАО «Кемеровская генерация» является производственным предприятием.

Как было сказано выше, продукцию ОАО «Кемеровская генерация» производят два структурных подразделения — Кемеровская ТЭЦ и Кемеровская ГРЭС.

Кемеровская ТЭЦ обеспечивает тепловой энергией полностью Кировский и частично Рудничный районы города Кемерово. Однако данное структурное подразделение работает не на полную мощность, т.е. реализует не весь свой производственный потенциал. Данную проблему можно решить, если обеспечить снабжение тепловой энергией и горячей водой всего Рудничного района от Кемеровской ТЭЦ, однако его оставшуюся часть запитывают две котельные, что для жильцов данной части района экономически не выгодно.

Кемеровская ГРЭС снабжает тепловой энергией 70% левобережной части города Кемерово [4]. Оставшиеся 30% снабжает предприятие ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ», которое также, как и ОАО «Кемеровская генерация» является дочерним предприятием энергохолдинга ООО «Сибирская генерирующая компания».

Таким образом, ОАО «Кемеровская генерация» снабжает тепловой энергией и горячей водой большую часть города Кемерово.

Конкуренты у ОАО «Кемеровская генерация» отсутствуют, так как деятельность подобных компаний и реализацию продукции контролирует органы местного самоуправления города Кемерово, а также большинство теплоэнергетических предприятий в городе являются дочерними предприятиями ООО СГК. Таким образом ООО СГК является практически монополистом в производстве тепловой энергии и горячей воды в городе.

SWOT-анализ — анализ, который позволяет определить причины эффективного или неэффективного функционирования предприятия на рынке. Это сжатый анализ маркетинговой информации на основании которого дела-

ется вывод о направлении, в котором организация должна развивать свой бизнес и в конечном счете определяется распределение ресурсов по сегментам.

Классический SWOT-анализ подразумевает выявление сильных и слабых сторон в функционировании предприятия, возможных внешних угроз и благоприятных возможностей и их оценку относительно конкурентов [3].

В таблице 1 представлен SWOT-анализ предприятия ОАО «Кемеровская генерация».

Из данного анализа видно, что угроз и недостатков у предприятия не так много, и данное предприятие вполне может их преодолеть.

Ресурсы — средства для создания благ с целью удовлетворения потребностей. Ресурсами считается только то, что можно использовать для производства с учетом существующей технологии. Схема экономических ресурсов приведена на рисунке 1. Для всех ресурсов характерны свойства редкости или ограниченности.

Ограниченность ресурсов — относительная характеристика дефицита ресурсов. Ресурсы ограничены здесь и сейчас, но это не обозначает, что их в природе мало.

Редкость ресурсов — абсолютная характеристика дефицита ресурсов — их ровно столько и не больше (нефть, алмазы, почва).

Из рисунка 1 видно, что такой ресурс, как предпринимательские способности преобразует остальные ресурсы в факторы производства.

Факторы производства — ресурсы, реально использующиеся в производственном процессе.

Кемеровская ТЭЦ нуждается в таких ресурсах, как земля (природные ископаемые такие, как уголь, газ), труд (высококвалифицированные рабочие, выполняющие физическую и умственную работу), капитал (здания, в которых находятся разные цеха предприятия, оборудование, транспорт, уставный капитал), предпринимательские способности. Основными поставщиками ресурсов для ОАО «Кемеровская генерация» являются:

Таблица 1. SWOT-анализ ОАО «Кемеровская генерация»

Внешняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	Возможности (O)	Угрозы (T)
Расширение на рынке	Экономический спад	
Сотрудничество с другими компаниями	Рост цен на ресурсы	
Дополнительные услуги		
Тенденции спроса		
Новые технологии		
Внутренняя среда	Преимущества (S)	Недостатки (W)
	Большой опыт	Мало дополнительных услуг
	Монополист в отрасли	Большие расходы на амортизацию
	Большой спрос на продукцию	Высокая себестоимость продукции
	Обученный персонал	



Рис. 1. Экономические ресурсы и факторы производства [1]

— Земельных — ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», ОАО «СКЭК», ООО «Сибирская деловая компания» (уголь), ООО «Газпром трансгаз Томск» (газ). Способ закупки мазута — открытый запрос предложений, проводимый ООО «Сибирская генерирующая компания».

— Трудовых — университеты городов Кемерово, Томска, Красноярска и др., смежные предприятия, появившиеся в результате реорганизации ОАО Кузбассэнерго, энергохолдинг ООО СГК, центры занятости населения и др.;

— Капитальных — уставный капитал компании ОАО Кемеровская генерация, прибыль от производства продукции, а также от вложения в ценные бумаги и др.;

— Предпринимательских способностей — глава ОАО Кемеровская генерация, глава энергохолдинга ООО СГК.

Устойчивость предприятия — это финансовое состояние предприятия, чья хозяйственная деятельность обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех обязательств перед работниками, организациями, государством, благодаря достаточным доходам предприятия и соответствию между доходами и расходами [2].

Литература:

1. И. П. Воробьева, А. С. Громова, О. С. Селевич. Экономика предприятия. уч. пос. — Т.: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. — 150 с.
2. Словари и энциклопедии на академике [Электронный ресурс]. — Режим доступа http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/16942
3. Центр маркетинговых компетенций [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://marketolog.biz/index.php?pid=50>
4. Энциклопедия теплоснабжения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rosteplo.ru/w/%D0%9A%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%D0%93%D0%A0%D0%AD%D0%A1>

Источники формирования и развития капитала, трудовые ресурсы, технология производства продукции предприятия ОАО «Кемеровская генерация»

Комарова Диана Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Капитал предприятия — это совокупность «производственного капитала» и «денежного капитала». «Производственный капитал» — это имеющееся в распоря-

жении предприятия оборудование, здания, иные средства производства. «Денежный капитал» — это сумма денежных средств, которая используется для приобретения



Рис. 1. Капитал предприятия [2]

указанных средств производства. Между этими двумя понятиями существует несоответствие. Например, цена акций предприятия на вторичном фондовом рынке может изменяться. Если цена акций возрастает, то денежная оценка капитала предприятия увеличивается. Если курс акций падает, то при сохранившемся реальном капитале денежная оценка бизнеса уменьшается. Рассмотрим подробнее такой ресурс, как капитал предприятия. Схема капитала предприятия представлена на рисунке 1.

Капитал фирмы, используемый для приобретения средств производства, может быть собственным и заемным. Собственный капитал предприятия — это денежная оценка имущества предприятия, которое полностью находится в его собственности. Собственный капитал предприятия суммируется из разных источников, например, из уставного капитала, разнообразных взносов, прибыли, непосредственно зависящей от результатов деятельности предприятия, добавочного капитала, целевого финансирования.

Уставный капитал — это капитал, представляющий собой совокупность средств учредителей в имуществе при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами. Уставный капитал — это исходный капиталом для предприятия. Величина уставного капитала определяется с учетом предполагаемой производственной деятельности и фиксируется в момент государственной регистрации предприятия.

Заемный капитал — это капитал, привлеченный предприятием со стороны в виде кредитов, финансовой помощи, сумм, полученных под залог, и других внешних источников на конкретный срок, на определенных условиях под какие-либо гарантии. Это долгосрочные или краткосрочные банковские кредиты и коммерческие кредиты, авансы покупателей и заказчиков, отсрочки обязательств и платежей (кредиторская задолженность) и пр. По данным из годового бухгалтерского отчета ОАО «Кемеровская генерация» за 2014 год:

- Уставный капитал предприятия 706760 тыс. руб.;
- Резервный капитал предприятия 6749 тыс. руб.;
- Нераспределенная прибыль 6131298 тыс. руб.;
- Всего собственный капитал 6844807 тыс. руб.;
- Долгосрочные обязательства 69796 тыс. руб.;
- Краткосрочные обязательства 815596 тыс. руб.;
- Всего заемный капитал 885392 тыс. руб.;
- Денежный капитал предприятия составляет 7730199 тыс. руб.;
- Производственный капитал 7730199 тыс. руб.

Свой уставный капитал ОАО «Кемеровская генерация» может увеличить за счет дополнительной эмиссии акций или с помощью использования прибыли прошлых периодов. Резервный капитал предприятие может увеличить за счет отчислений от прибыли. Производственный капитал предприятие может пополнить за счет покупки или аренды новых зданий, машин, ресурсов и т. п.

Трудовые ресурсы предприятия — численный профессионально-квалификационный состав занятых работников (кадров). Кадры предприятия — совокупность работающих как по найму, так и собственников, трудовой потенциал которых соответствует торгово-технологическому процессу и обеспечивает эффективную хозяйственную деятельность [4]. Все работники на предприятии делятся, в основном, на две группы:

- Промыленно-производственный персонал, чья деятельность связана с производством и обслуживанием предприятия;
- Непромышленный персонал, который занят в основном в социальной сфере деятельности предприятия.

По характеру выполняемых задач промышленно-производственный персонал делится на четыре категории: рабочие, руководители, специалисты и технические исполнители.

Рабочие — это работники, которые непосредственно заняты производством продукции или услуг, а также ремонтом, уборкой и т. п. В зависимости от степени участия

в производственном процессе рабочие также подразделяются на основных, которые производят продукцию и вспомогательных, которые обслуживают технологический процесс.

Руководители — это работники, которые занимают должности руководителей не только предприятий, но и их структурных подразделений (функциональных служб), а также их заместители.

Специалисты — это работники, которые выполняют инженерно-технические, экономические и другие виды задач. Среди них инженеры, техники, экономисты, бухгалтеры, социологи, юристы-консультанты и др.

Технические исполнители (служащие) — это работники, которые осуществляют подготовку и оформление документов и т. п.

Эффективность трудовых ресурсов — это их производительность, результативность. Для оценки эффективности трудовых ресурсов используются такие показатели, как выработка и трудоемкость.

Выработка — это количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесрочного работника в год (квартал, месяц). Для ее измерения используют натуральные, условно-натуральные и стоимостные (денежные) единицы измерения.

Трудоемкость описывает затраты рабочего времени на производство единицы продукции или работы. Единицы измерения трудоемкости — нормо-часы. Трудовые ресурсы, затраченные на производство продукции, могут выражаться в человеко-часах, человеко-днях или среднесрочной численностью работающих. В зависимости от способа выражения объема произведенной продукции различают три способа измерения эффективности трудовых ресурсов: натуральный, трудовой и стоимостный.

При натуральном методе уровень эффективности трудовых ресурсов вычисляется как отношение объема продукции в физических единицах измерения к среднесрочной численности промышленно-производственного персонала. При трудовом методе объем произведенной продукции высчитывается в нормо-часах. Уровень эффективности трудовых ресурсов стоимостным методом описывается отношением объема продукции в денежном выражении на среднесрочную численность промышленно-производственного персонала. В зависимости от вида затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают следующие ее виды: технологическая трудоемкость; трудоемкость обслуживания производства; производственная трудоемкость (затраты труда основных и вспомогательных рабочих вместе); трудоемкость управления производством (затраты труда руководителей, специалистов и служащих); полная трудоемкость (затраты труда всего промышленно-производственного персонала) [1].

Так как ОАО «Кемеровская генерация» является крупным предприятием, то для его развития существует потребность в эффективных трудовых ресурсах, что позволит повысить показатели по выпуску продукции,

а также эффективно развиваться и дальше. ОАО «Кемеровская генерация» производит продукцию двумя путями: с помощью структурного подразделения Кемеровской ТЭЦ и структурного подразделения Кемеровской ГРЭС. Рассмотрим оба варианта производства.

Теплоэлектроцентраль (ТЭЦ) — тепловая электростанция, вырабатывающая электрическую энергию и тепло, отпускаемую потребителям в виде пара и горячей воды. Вторичное использование отработанной теплоты паровой турбины является отличительной особенностью ТЭЦ. Данная особенность называется теплофикацией. Исходный продукты для производства энергии на паротурбинных ТЭЦ — органическое топливо (уголь, газ). Мелко раздробленный уголь мельницы размалывают в топливный порошок, который вместе с воздухом поступает в топку парового котла и сжигается. В случае газа мельницы не требуются, газ напрямую поступает в котел и горит. Выделившееся тепло нагревает воду и переводит ее в пар. Полученный пар вращает турбину, которая за счет этого вращает электрический генератор, вырабатывающий электрический ток.

Основные части станции — котельная установка, паровая турбина и электрогенератор. В данном списке важным элементом является котельная установка — совокупность устройств для получения водяного пара под давлением. Котельная установка состоит из топки, в которой сжигается органическое топливо, топочного пространства, по которому продукты горения проходят в дымовую трубу, и парового котла, в котором кипит вода. Котельная установка вырабатывает пар под высоким давлением, который поступает в паровую турбину. В турбине пар расширяется, давление его падает, а внутренняя энергия преобразуется в механическую. Паровая турбина вращает генератор, вырабатывающий электрический ток. Отработавший пар содержит в себе еще большой запас тепловой энергии. На ТЭЦ это тепло используют по-разному: либо пар после турбины направляется потребителю и обратно на станцию не возвращается, либо он передает тепло в теплообменнике воде, которая направляется потребителю, а пар возвращается обратно в систему.

Различают ТЭЦ промышленного и отопительного типа. Отопительные ТЭЦ снабжают тепловой энергией жилые и общественные здания, промышленные — снабжают тепловой энергией исключительно промышленные предприятия. Передача пара от ТЭЦ осуществляется на расстояния до нескольких километров, а передача горячей воды — до 30 и более километров. Поэтому обычно теплоэлектроцентраль строится неподалеку от крупных городов [3].

ГРЭС — государственная районная электрическая станция — конденсационная электростанция (КЭС). В отличие от ТЭЦ, где тепло отработавшего в турбине пара используется для отопления жилых и производственных зданий, на КЭС отработавший в турбинах пар превращается конденсаторами в воду (конденсат), направляемую обратно в котлы для повторного использования. КЭС сооружаются непосредственно у источников водоснабжения.

Недостаток КЭС заключается в том, что теплота, выводимая из электростанции с охлаждающей водой, безвозвратно теряется [3].

В ходе производства тепла и электричества предприятием ОАО «Кемеровская генерация» в качестве сырья выступают уголь, газ, мазут, вода в теплообмен-

нике. В качестве ресурсов — здания цехов, установки для производства тепла и электроэнергии, трудовые ресурсы, природные ресурсы. Такой ресурс, как предпринимательские способности требуется в основном когда ТЭЦ или ГРЭС требуется переоборудовать в связи с увеличением или уменьшением нагрузки (потребителей).

Литература:

1. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m64/2_1.htm
2. И. П. Воробьева, А. С. Громова, О. С. Селевич. Экономика предприятия. уч. пос. — Т.: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. — 150 с.
3. ОАО «Кемеровская генерация» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sibgenco.ru/companies/keмеровskaya-generatsiya/>
4. Энциклопедический словарь юного техника [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/enc-Tehnika-3/40.htm>

Теоретические основы расчета издержек и себестоимости продукции предприятия

Комарова Диана Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Предприятие в ходе производственной деятельности приобретает и использует факторы производства: основные и оборотные производственные фонды. Предприятие также несет расходы по оплате труда. Все это является издержками предприятия.

Издержки — плата за ресурсы, приобретенные фирмой с целью производства благ. Издержки могут быть начальными и текущими, внешними и внутренними, постоянными и переменными, общими, средними или предельными.

Транзакционные издержки — издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности (значительны как начальные затраты при организации производства).

Возвратные издержки — затраты производителя, которые могут быть возмещены, если фирма прекратит производство.

Внешние издержки — покупка ресурсов у их владельцев.

Внутренние издержки — затраты производителя на создание факторов производства внутри фирмы.

Постоянные издержки — затраты, являющиеся постоянными при изменении объемов производства.

Переменные издержки — издержки фирмы, изменяются при изменении объемов производства.

Средние издержки — издержки на единицу продукции.

Предельные издержки — прирост издержек при приросте продукции. Издержки за единицу дополнительно произведенного блага.

Издержки краткосрочного периода — переменные затраты, изменяющиеся во времени, в течение которого производитель увеличивает объемы производства при неизменном основном капитале.

Расчет данных издержек необходим для определения затрат фирмы при производстве отдельных видов продукции, принятия управленческих решений о расширении, либо сокращении производства, нахождении оптимального уровня производства и пр. На рисунках 1, 2 и 3 изображены графически различные виды издержек.

На рисунке 2 графики ТС и ВС имеют одинаковую форму, так как отличаются на одинаковую величину — FC. Переменные затраты при нулевом количестве равны нулю, а общие равны постоянным издержкам. У обоих графиков есть точки перегиба (D, E). Это точки показывают переход от постоянного эффекта масштаба к отрицательному.

График FC — прямая линия, параллельная оси Q. Однако в долгосрочном периоде постоянные затраты изменяются. При долгосрочном периоде можно расширить производство за счет изменения условий (например, при строительстве новых зданий на новом участке земли). В таких случаях переменные затраты возрастут и останутся постоянными до новых изменений (рисунок 3).

На рисунке 1 кривая AFC при увеличении количества выпускаемой продукции приближается к количественной оси, величина средних постоянных издержек уменьшается, но остается больше нуля.

На рисунке 3 все три графика (ATC, AVC, MC) показывают одинаковую зависимость, имеют так называемую

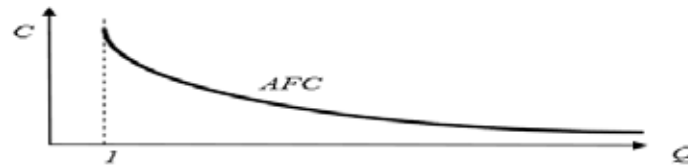


Рис. 1. Средние постоянные издержки [1]

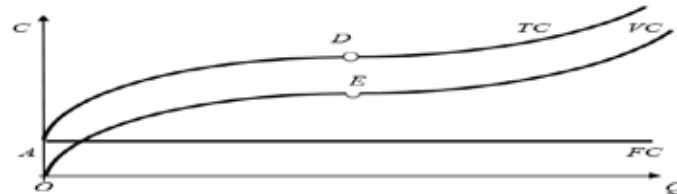


Рис. 2. Общие, постоянные и переменные издержки [1]

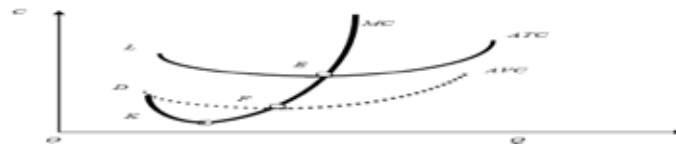


Рис. 3. Средние, средние переменные и предельные издержки [1]

U-образную форму. Первоначально величина издержек уменьшается (при положительном эффекте масштаба), затем растет (согласно закону убывающей производительности факторов производства). Графики ATC и AVC сближаются, но не пересекаются, так как разница между ними равна AFC. Графики ATC и AVC пересекаются кривой MC. Точки пересечения показывают минимальные размеры ATC и AVC. В долгосрочном периоде, при переходе к новому уровню постоянных издержек, фирмы переходят также к иным показателям ATC, AVC, ATC, MC. В пределах нового количества (например, от Q_1 до Q_2) проявляется положительный, постоянный, отрицательный эффект масштаба.

Наиболее значимыми среди указанных издержек являются предельные издержки (MC). Они показывают, как изменяются затраты фирмы при увеличении объемов производства. Значит, на их основе можно принимать решение о перспективах развития фирмы. То есть, стоит ли наращивать объемы производства.

Себестоимость — это затраты предприятия на производство и реализацию продукции, выраженные в денежной форме. Себестоимость рассчитывается по статьям затрат в зависимости от участия капитала (основного, оборотного, рабочей силы) в создании продукта. Себестоимость по калькуляционным статьям используется для определения себестоимости отдельных видов продукции.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами независимо от того, где они расходуются и на какие цели. Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются в связи с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей в оборотных средствах, расчета сметы затрат, а также для экономического

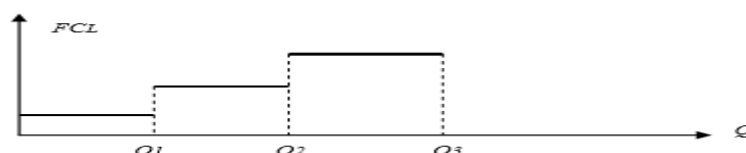


Рис. 4. Постоянные издержки в долгосрочном периоде [1]

обоснования инвестиций. Для внутрипроизводственного планирования и выявления резервов снижения себестоимости продукции необходимо знать не только общую сумму затрат каждого предприятия по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов в зависимости от места их возникновения. Такую возможность дает классификация затрат по калькуляционным статьям. Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции, затраты предприятия группируются по статьям калькуляции. На промышленных предприятиях установлена типовая группировка затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы.
3. Приобретенные изделия, продукты незавершенного производства и услуги производственного характера предприятий и организаций из вне.
4. Топливо и энергия для технологических целей.
5. Заработная плата рабочих, задействованных в производстве.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

В состав коммерческих расходов включают: расходы на тару и упаковку; расходы на транспортировку продукции; комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым предприятиям и организациям в соответствии с договорами; затраты на рекламу, расходы по хранению, подработке, сортировке.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы относятся к накладным расходам. Общепроизводственные накладные расходы — это расходы на обслуживание и управление производством. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования включают следующие расходы: амортизация оборудования и внутризаводских транспортных средств; издержки на эксплуатацию оборудования в виде расходных материалов; за-

работная плата рабочих, обслуживающих оборудование, и отчисления на социальные нужды; расходы всех видов энергии, воды, пара, сжатого воздуха, услуг вспомогательных производств; расходы на ремонт оборудования, технические осмотры, уход.

В цеховые, или производственные, накладные расходы на управление входят: заработная плата аппарата управления цехов с отчислениями на социальные нужды; затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря; содержание и ремонт зданий, сооружений; обеспечение нормальных условий труда и технику безопасности; на спецодежду и спецобувь. Каждая из этих групп накладных расходов имеет свою специфику, но их объединяет то, что они планируются и учитываются по местам их возникновения, т.е. по производственным подразделениям. При расчете себестоимости по калькуляционным статьям выделяются следующие варианты себестоимости промышленной продукции (рис. 5). В зависимости от включения затрат формируется себестоимость цеховая, фабрично-заводская и полная.

1. Цеховая себестоимость — затраты основного производства по изготовлению продукции. К прямым затратам на производство конкретного вида продукции (расходы на сырье, заработную плату производственного персонала и пр.) добавляются цеховые затраты — расходы на амортизацию цехового оборудования, заработную плату управленческого персонала цеха и пр.

2. Фабрично-заводская себестоимость — общие затраты на производство продукции. Добавляются общезаводские расходы на управление предприятием.

3. Полная себестоимость — затраты на производство и реализацию продукции. Для юридических лиц российской налоговой системой предусмотрены налоги и сборы, включаемые в себестоимость продукции, прямые и косвенные налоги (рис. 6).

Налоги, входящие в себестоимость продукции, увеличивают затраты предприятия, способствуют повышению цен. Предприятием платятся, прежде всего, такие налоги, как транспортный налог, земельный налог. Налоги, входящие в себестоимость продукции платятся при условии, если предприятие использует соответствующие ресурсы.

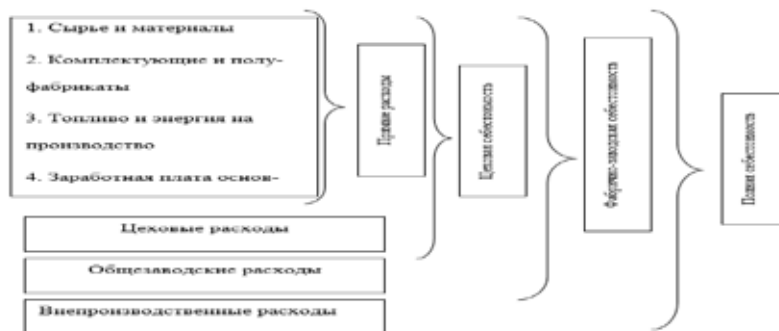


Рис. 5. Структура себестоимости [2]

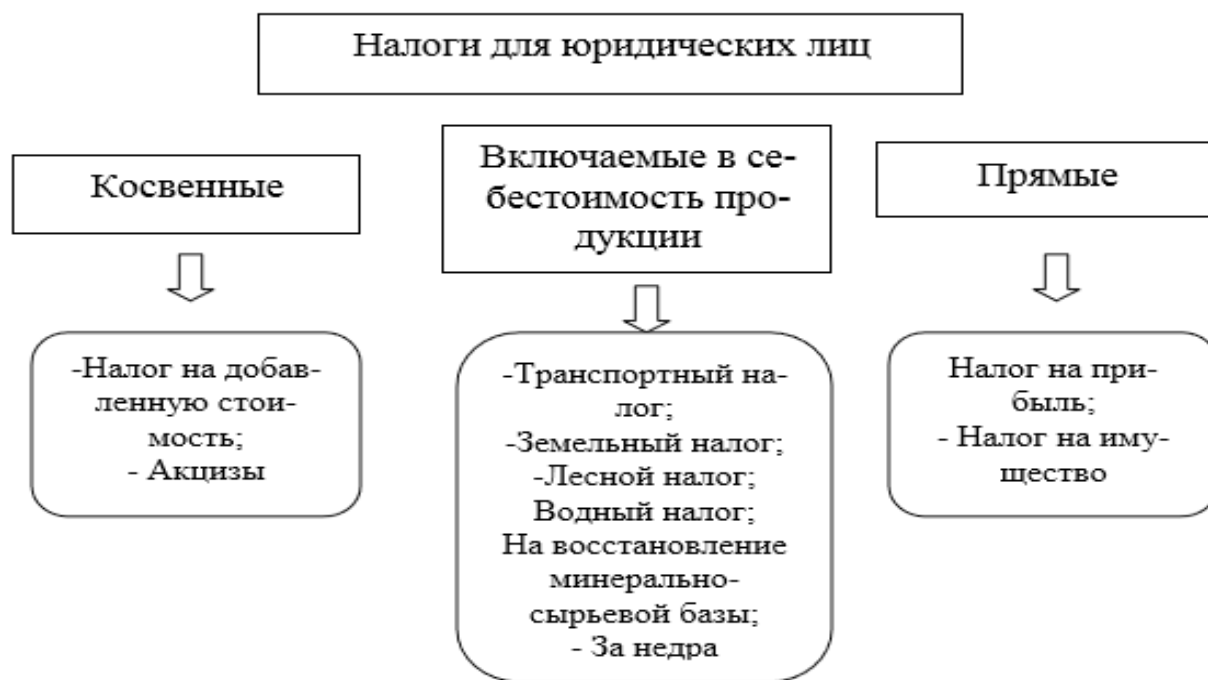


Рис. 6. Налоги для юридических лиц [1]

Литература:

1. И.П. Воробьева, А.С. Громова, О.С. Селевич. Экономика предприятия. уч. пос. — Т.: Изд-во Томского политехнического университета, 2013. — 150 с.
2. Пансков, В.Г. Налоги и налогообложение: уч-к для бакалавров; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 368 с.
3. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): уч. пос./В.К. Скляренко и др. — М.: Инфра-М, 2010. — 256 с.

Теоретические аспекты понятия качества продукции и ценообразования. Особенности оценки качества для научно-технической продукции

Леонович Дарья Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В настоящее время качество является основным фактором эффективной работы предприятия, поэтому понятия цены и качества всегда остаются актуальными и взаимосвязанными, особенно рассматривая их с точки зрения новой экономической реальности.

Предприятиям, чтобы выжить в условиях современной рыночной экономики, необходимо знать потребности рынка, спрос на данную продукцию, области сбыта, цены на данную продукцию, также изучить потребительские и покупательские предпочтения. Устойчивое положение фирмы на рынке определяется уровнем ее конкурентоспособности. Это понятие связано с двумя показателями —

ценой и качеством продукции. Они являются важнейшими показателями деятельности фирмы.

Сегодня характерной тенденцией работы ведущих фирм мира является рост качества продукции. Он определяет не только выживаемость предприятия в условиях рынка, но и темпы научно-технического прогресса, рост эффективности производства, экономию ресурсов и т.д.

Следует также отметить, что от выпуска высококачественной продукции выигрывает и национальная экономика, поскольку в этом случае увеличиваются экспортный потенциал и доходная часть платежного баланса страны, повышается авторитет государства в мировом сообществе.

Качество — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Конкурентоспособность продукции на рынке обеспечивается ее качеством. Под качеством продукции понимается совокупность свойств, обуславливающих ее пригодность к потреблению, ее способность удовлетворять своему назначению. [1]

Для каждой вещи или изделия присущи свои определенные свойства, характеризующие качество данной продукции. Для станка важную роль играет точность, производительность и время работы, для автомобиля важны расход топлива, скорость и т.д. Улучшение качества изделий влечет за собой увеличение объема выпуска продукции. И при этом отпадает необходимость строить новые заводы или увеличивать расходы на сырье и материалы. За счет повышения качества, а значит повышения надежности и долговечности продукции увеличивается национальный доход в целом.

Для управления качеством выпускаемой продукции необходимо уметь ее оценивать. В стандартах содержатся общие критерии оценки качества. В них устанавливаются и регламентируются наиболее эффективные показатели качества любых видов изделий. Например, экономические или технические показатели.

Процесс формирования качества изделия сложен. Оно закладывается на этапах создания самого изделия: во время научных исследований, в ходе проектирования и разработки, в ходе непосредственного производства изделия. Также качество зависит от исходного сырья и материала, от технологического процесса, от хранения, транспортировки, средств и методов контроля и испытаний, эксплуатации и ремонта.

Сегодня современные заводы не изготавливают сами все необходимые им материалы для производства продукции. Основную часть сырья они получают из других предприятий. В связи с этим проблема качества касается не одного предприятия и не одной отрасли промышленности. Это межотраслевая, общегосударственная проблема. Для решения которой требуется согласования критерий качества множества предприятий. В нашей стране с этой целью введена государственная аттестация качества продукции. Государственный знак качества присваивается лучшим изделиям, прошедшим тщательную проверку условий производства на предприятии и оценку, выпускаемого им продукции.

Потребитель, который приобретает товар со знаком качества, может быть уверен в его надежности и долговечности, ведь качество этого товара гарантируется государством. Такая аттестация продукции выгодна всем: как потребителю так и изготовителю товара. Так как такие изделия будут пользоваться большим спросом, следовательно, принесут больше прибыли.

Государственный знак качества присваивается товарам народного потребления на срок до двух лет и остальной продукции на срок до трех лет.

Составной частью всей промышленности и агропромышленного комплекса является пищевая и перерабатывающая промышленность. И этот факт делает ее, с одной стороны, представителем самой ведущей отрасли народного хозяйства и, с другой стороны, основой продовольственного комплекса и его завершающим звеном.

Данная принадлежность дает пищевой и перерабатывающей промышленности ведущую роль в сфере материального производства и социально-экономической жизни общества, а также в решении задач обеспечения продовольственной безопасности государства.

Не для кого не секрет, что большое социальное и политическое значение имеет обеспечение продовольствием людей. От того как налажено бесперебойное и достаточное по медицинским нормам снабжение населения основными продуктами питания, зависят человеческие жизни. Необратимые демографические изменения, рост социальной и межрегиональной напряженности, угроза внутренней безопасности государства — все это может быть вызвано лишь ухудшением питания населения.

К научно-технической продукции относятся законченные научно-исследовательские, конструкторские, проектно-конструкторские, технологические, другие инновационные и научно-технические работы (услуги), опытные образцы или опытные партии изделий (продукции), изготовленные в процессе выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в соответствии с условиями, предусмотренными в договоре (заказе) и принятые заказчиками.

Процедура оценки качества научных исследований, как инструмент стимулирования. В некоторых зарубежных странах (Австралия, Великобритания), конкурсный механизм выделения финансовых средств выступает фактором, стимулирующим качество результатов научных исследований не только при конкурсном грантовом, но и прямом финансировании государственных учреждений. Размер субсидий, выделяемых учреждениям напрямую, определяется на конкурсной основе с установлением критериев оценки обоснованности размера субсидии, схожих с критериями, применяемыми при конкурсном (грантовом) финансировании и зависит от оценки качества результатов, выполняемых учреждением научно-исследовательских проектов. Так, например, в Великобритании прямое финансирование учреждений, выполняющих научные исследования зависит от профиля качества каждого учреждения. Для поддержки инфраструктуры научных исследований и разработок учреждений высшего образования (в соответствии с их стратегией и приоритетами развития) Совет по финансированию высшего образования Англии (The Higher Education Funding Council for England, HEFCE) предоставляет единовременную субсидию. Планирование размера субсидии на научно-исследовательскую деятельность конкретного учреждения осуществляется на основе оценки качества проводимых исследований, произведенной с помощью Мероприятия по оценке качества исследований (Research Assessment Exercise) и их коли-

Таблица 1. Уровни качества

Уровень качества	Характеристика
4	Качество результатов работ является ведущим в мире с точки зрения новизны, значимости и точности проводимых исследований
3	Качество результатов работ является превосходным с точки зрения новизны, значимости и точности проводимых исследований, но, тем не менее, не соответствует самым высоким мировым стандартам качества
2	Качество результатов работ признано на международном уровне с точки зрения новизны, значимости и точности проводимых исследований
1	Качество результатов работ признано на национальном уровне с точки зрения новизны, значимости и точности проводимых исследований
Не определен	Качество результатов работ не является признанным на национальном уровне с точки зрения новизны, значимости и точности проводимых исследований. Или невозможно оценить качество научной и исследовательской деятельности по критериям, используемым в рамках настоящей оценки

чества. Каждый выполненный научно-исследовательский проект получает свой уровень качества. Уровни качества представлены в таблице 1.

Затем проекты, получающие одинаковые уровни качества суммируются, и по каждому уровню качества определяется доля в общей оценке. В итоге, каждое учреждение, прошедшее такую оценку, получает свой профиль качества. Отметим, что на основе оценки профиля качества HEFCE распределяется 65,3% всех средств на научно-исследовательскую деятельность. Остальные средства распределяются с использованием конкурсных механизмов. Таким образом, практически все объемы финансирования научных организаций имеют зависимость от качества результатов организации, а оценка качества научных исследований, выступает как инструмент стимулирования этого качества. Несмотря на имеющиеся недостатки, механизм оценки профиля качества учреждений достаточно успешно применяется и, наряду с использованием конкурсного грантового финансирования (при котором качество имеющихся и планируемых результатов являются основными критериями при выделении средств) служит одним из ключевых внешних стимулов для научных организаций к повышению уровня качества результатов их научно-исследовательской деятельности. [2]

Параметрическим рядом является закономерно построенная в определенном диапазоне совокупность числовых значений главного параметра изделия одного функционального назначения и принципа действия. Главный параметр служит базой при определении числовых значений основных параметров, поскольку выражает самое важное эксплуатационное свойство.

Основными называют параметры, которые определяют качество изделия как совокупности свойств и показателей,

определяющих соответствие изделия своему назначению. Например, для металлорежущего оборудования за основные можно принять: точность обработки, мощность, число оборотов шпинделя, производительность.

Для измерительных приборов основными параметрами являются: погрешность измерения, цена деления шкалы, измерительное усилие.

Основные и главный параметры взаимосвязаны, поэтому иногда удобно выражать основные параметры через главный параметр. Например, главным параметром поршневого компрессора является диаметр цилиндра, а одним из основных — производительность, которые связаны между собой определенной зависимостью.

Параметрический ряд называют типоразмерным или просто размерным рядом, если его главный параметр относится к геометрическим размерам изделия. На базе типоразмерных параметрических рядов разрабатываются конструктивные ряды конкретных типов или моделей изделий одинаковой конструкции и одного функционального назначения.

Параметрические, типоразмерные и конструктивные ряды машин строятся исходя из пропорционального изменения их эксплуатационных показателей (мощности, производительности, тяговой силы и др.) с учётом теории подобия. В этом случае геометрические характеристики машин (рабочий объем, диаметр цилиндра, диаметр колеса у роторных машин и т.д.) являются производными от эксплуатационных показателей и в пределах ряда машин могут изменяться по закономерностям, отличным от закономерностей изменения эксплуатационных показателей. [3]

Литература:

1. Горбунов, В.Г., Стародубцев В.С. «Проблемы региональной экономики» Оптимизация типоразмерных рядов изделий. ЦИРЭ, Воронеж 2006—2009

2. Зубков, Б. В. Энциклопедический словарь юного техника — Москва: Педагогика, 1987. — 464 с.
3. Феоктистова, О. А. Результаты труда научных работников: инструменты государственного стимулирования качества// Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». — 2014. — Т. 5. — № 24. -с. 1—17.

Особенности основных методов ценообразования в современной рыночной системе: параметрический метод, ценообразование на основе баллов

Леонович Дарья Сергеевна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Механизм ценообразования представляет собой, с одной стороны, связь между ценой и ценообразующими факторами и, с другой стороны, — способ формирования цены, технологию ее зарождения и функционирования, изменения во времени. Основные задачи ценообразования — обеспечение выживаемости предприятия; максимизация текущей прибыли; завоевание лидерства на рынке

Цена может устанавливаться в трёх вариантах: минимальный уровень цены, определяемый затратами, максимальный уровень цены, определяемый спросом и оптимально возможный уровень цены. На практике используют три основных подхода к определению цены на продукцию и услуги предприятия: с ориентацией на издержки (затратные методы), с ориентацией на спрос или ориентацией на конкуренцию (ценностные методы).

Сущность затратного метода состоит в том, что цена товара ставится в непосредственную зависимость от издержек производства и обращения. Затратным методом цена разрабатывается по схеме:

Продукт технология затраты цена ценность покупатель.

Затратные методы ценообразования позволяют с достаточной степенью точности определить затраты на производство продукции и их соотношение с возможной величиной прибыли при различных объемах производства, уровня продаж и цен на рынке. К затратным методам ценообразования относятся метод полных издержек, метод стандартных (нормативных) издержек, метод прямых и усредненных затрат, метод маржинальных затрат и метод целевой нормы прибыли.

Рассмотрим метод полных издержек. Цена в данном методе формируется из всех затрат на производство и реализацию продукции, которая в свою очередь распределяется по видам:

1. Объем производства
2. Прямые и косвенные расходы
3. Прибыль (в процентах от общих затрат)

Метод полных издержек дает низкую трудоемкость, в нем известен предел цены, ниже которого она не должна опускаться, что является преимуществами данного К преимуществам данного метода относятся низкая трудоем-

кость и то, что известен предел цены, ниже которого цена не должна метода. Трудность определения себестоимости предельных затрат служит его основным недостатком.

При использовании метода прямых затрат себестоимость определяют лишь в прямых затратах, при этом косвенные расходы не распределяются по видам продукции, а погашаются из валовой прибыли. Данный метод используют при перегрузке производственных мощностей, а также при выходе на новый рынок.

Когда переменные расходы определяются прямым счетом по каждому виду продукции, используется метод усредненных затрат (издержек). Постоянные издержки в нем рассчитываются по средней величине, которая является одинаковой для всех видов продукции на предприятии.

В случае расширения производства применяют метод предельных затрат. Предельными называют сумму издержек, которые связаны с производством дополнительной единицы продукции. В зависимости от размеров и характера спроса на товар их уровень может быть выше или ниже средних издержек.

Метод целевой прибыли (нормы прибыли) основан на подборе цен для получения требуемой величины прибыли и определения безубыточного объема продаж. Данный метод ценообразования требует рассмотрения разных вариантов цен, оценки влияния цены на объем продаж. Метод целевой прибыли относится к активным методам ценообразования и предполагает мониторинг за изменение цен и себестоимости с использованием графика безубыточности. В основе ценовой политики лежит оптимизация объема продаж и прибыли. Минус данного метода заключается в одном обстоятельстве: продажи зависят и от эластичности спроса по ценам, чего на графике не видно. Эластичность спроса по цене — это степень чувствительности спроса на товар к изменению цены на товар, она показывает, на сколько процентов изменится спрос при изменении цены на 1 %.

Спрос куда сложнее выражать в количественных показателях в сравнении с издержками. Поэтому ценообразование с ориентацией на спрос сложно в практическом применении. Оценка спроса может вестись статистическими методами, а также при помощи проводимых ин-

тервью и экспериментов. В основе ценностных методов ценообразования лежит спрос на продукцию, то есть определяется цена предложения.

Ценностным методом цена разрабатывается по схеме: покупатель → ценность → цена → затраты → технология → продукт

К ценностным методам относятся:

Метод потребительской оценки состоит в том, что в конечной цене выделяются надбавки за качество, надежность и др. и эта информация публикуется. В основе данного метода лежит способ сравнения цены с ценой конкурента. Данный способ формирования цены основан на убеждении клиента. При использовании данного способа возникают дополнительные затраты на изучение конкурентов и исследование рынка товаров и услуг.

Цена «следование за лидером» используется в случаях, когда трудно прогнозировать свои затраты и реакцию конкурентов:

$$C_{к1} < C < C_{к2}$$

При использовании данного метода ценообразования цена может быть равна, больше или меньше цены конкурентов. Крупные фирмы устанавливают примерно одинаковые цены. Мелкие фирмы применяют небольшие скидки за счет уменьшения величины накладных расходов

Установление цен со скидкой: за оплату наличными, бонусные цены (скидки за оборот), клубные карты (вступительные взносы), дилерские скидки и др.

Ценообразование с ориентацией на конкуренцию (закрытые торги) принято среди крупных поставщиков, которые приглашаются к участию в торгах. В основе цены лежат ожидаемые ценовые предложения, а не взаимоотношения между спросом и ценой. Предприятия при установлении наименьшей цены основываются на собственных затратах и на анализе возможностей конкурентов.

В практике ценообразования для определения цен на новую продукцию, как правило производственно-технического назначения применяются параметрические методы ценообразования: метод предельной цены (цена определяется по одному из главных параметров) используется для ориентировочных расчетов на стадии разработки нововведений; ценовой метод баллов заключается в использовании метода экспертных оценок (цена устанавливается на основе анализа основных параметров базовой и новой продукции путем корректировки базовой цены по величине соотношения баллов); ценовой метод регрессии заключается в определении эмпирических формул зависимости цен от величины основных параметров качества в рамках параметрического ряда метод позволяет моделировать изменение цены в зависимости от факторов на нее влияющих.

Метод удельных показателей используется для сравнения потребительской ценности замещаемых товаров, предельная полезность которых может характеризоваться одним главным потребительским параметром. Частное от деления цены на главный параметр каждого изделия

данного параметрического ряда дает удельные показатели, которые могут использоваться в текущей аналитической работе по проверке и обоснованию ценностных соотношений:

$$\frac{C_{н}}{П_{н}} = \frac{C_{б}}{П_{б}}$$

В таком случае цена на новый товар рассчитывается:

$$C_{н} = C \cdot \frac{П_{н}}{П_{б}}$$

Или

$$C_{н} = П_{н} \cdot \frac{C_{нб}}{П_{б}}$$

Где $C_{н}$ и $C_{б}$ цена нового и базового товара соответственно;

$П_{н}$ и $П_{б}$ значения основного параметра нового и базового товара.

Данный метод прост и удобен в применении к изделиям, в которых имеет значение один или два параметра, а остальные показатели схожи. Поэтому он относится к простым методам параметрического ценообразования. Но его применение ограничено лишь простыми изделиями, главными характеристиками которых выступают длина, площадь, вес, продолжительность службы и т. д.

Современные рыночные системы являются достаточно сложными и неоднородными. В связи с этим для оценки рыночной ценности сложных видов продукции недостаточно расчета только по одному критерию. Подобный метод может рассматриваться лишь как грубая предварительная оценка продукта и не более. К примеру, его можно применять для начальных стадий проектирования сложных изделий. В приборостроении, радиотехнике и электронике данный метод не самый лучший помощник, а вот в топливных, сырьевых отраслях и в отраслях, производящих материалы он достаточно неплохо применяется.

Более сложным, но и более точным методов является метод корреляционно-регрессионного анализа. Он заключен в определении зависимости изменения цены от изменения нескольких основных характеристик качества в рамках параметрического ряда товара.

Чтобы построить данную функцию, составляют параметрический ряд. Идет сбор исходной информации о ценах и качественных параметрах продукции. Далее происходит статистическая обработка исходных данных методом корреляционно-регрессионного анализа. После чего получают количественную зависимость между изменением цены и изменением параметров и строят регрессионное уравнение связи, которое может быть представлено различным образом (линейным, степенным или параболическим).

Цену определяют следующим образом: получив качественные параметры продукта и уравнение связи, мы подставляем значение этих показателей в уравнение регрессии.

Если рассматривать все параметрические методы, то последний является наиболее совершенным на сегодняшний день. Для удобства его можно разбивают на несколько составляющих:

- Классификация параметрических групп продукта;
- Выделение характеристик, влияющих на цену изделия;
- Определение формы связи изменения цены при изменении параметров;
- Работа с системой уравнений и расчет коэффициентов регрессии.

Метод корреляционно-регрессионного анализа выявляет зависимость цены от множества факторов, таким образом он более обоснованно подходит к определению ее уровня и, в связи с этим, находит успешное применение в современной рыночной экономике, особенно для сложных изделий, обладающих большим параметрическим рядом. В случаях, когда новая продукция состоит из различных сочетаний основных конструктивных элементов (узлов, комплектующих изделий), цены на которые известны, а совокупная цена продукции равна сумме отдельных конструктивных элементов или определяется путем сложения цен добавляемых или сменяемых частей удобно применять агрегатный метод. Его суть заключается в суммировании цен отдельных конструктивных элементов изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости новых деталей и нормативной прибыли.

В балльном методе каждому параметру присваивается ранговый номер в зависимости от его значимости для потребителей. Например, 1, 2, 3 и т.д. Таким образом происходит экспертная оценка значимости параметров продукции (материал, выполнение, детали, фасон, тенденции и другое).

Использование этого метода предполагает наличие некоторой группы однородных изделий, которые предназначены удовлетворять одну и ту же потребность, с ограниченным диапазоном разброса потребительских предпочтений, то есть некий параметрический ряд. Также необходима специальная группа экспертов по данной продукции для разработки единой системы балльной оценки

потребительских характеристик изделий. И нужна определенная методика оценки потребительских характеристик товаров, входящих в конкретный параметрический ряд.

Таким образом, чтобы практически использовать данный метод необходимо выработать некоторую технологию, которая могла бы обосновать цены на конкретные изделия. Данный метод применяется при отсутствии или сильном ограничении информации о динамике рынка, когда необходима сравнительная оценка продукции. Он сводится к выравниванию цен на товар с различным уровнем одних и тех же свойств в зависимости от количества присвоенных баллов. Однако балльная оценка продукции может не соответствовать пропорционально изменениям затрат при изменении технико-экономических и других параметров изделий.

Количество параметров, оцениваемых баллами, должно достаточно полно характеризовать потребительские свойства изделий, но в то же время быть ограниченным. Это связано с тем, что при большом количестве параметров каждый из них занимает относительно меньший удельный вес, из-за чего снижается значимость каждой конкретной характеристики. По каждому определенному техническому критерию, который подвергается оценке, определяются пределы его допустимости. Их можно задавать, используя различные методы и характеристики:

- по данным стандартов и технических условий;
- по оценке реально достижимого уровня в ближайшей перспективе;
- по лучшим и худшим образцам;
- по минимально обязательному уровню.

Для конкретных параметрических групп продукции определяется свое соотношение пределов. Комплексный уровень качества каждого изделия ряда определяется путем сложения баллов, в случае если все показатели продукции считаются равнозначными по удельному весу. Цена в таком случае определяется умножением стоимости одного балла на сумму всех баллов. Когда параметры для потребителя не равнозначны, вводится коэффициент значимости отдельных показателей. Оценки выставляются по каждому параметру качества, после рассчитывается среднеарифметическое значение для каждого параметра, который умножается на свой коэффициент значимости. Полученные баллы суммируются. Средняя оценка балла вычисляется как частное от деления цены базового изделия на сумму его баллов.

Литература:

1. Голубкова, Е. Н. Маркетинговые коммуникации, М.: Финпресс, 2000г, 256 с.
2. Ендовицкий, Д. А., Коменденко С. Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта/Под ред. Л. Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика, 2008.

Характеристика и особенности правовых документов, регламентирующих процессы ценообразования в РФ

Леонович Дарья Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Российское законодательство обеспечивает нормативно-правовое регулирование в области ценообразования и особенностей качества продукции отдельно для каждой сферы применения, что позволяет подойти к каждой проблеме более конкретно и учесть определенные особенности. В законах и положениях РФ отражены как общие положения при проведении данных процессов, так и дополнительные процедуры, необходимые в сфере своего применения. Так ГОСТ 15467–79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения» регламентирует в РФ понятия о качестве продукции.

Понятие качества продукции регламентировано в Российской Федерации государственным стандартом ГОСТ 15467–79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».

В данном документе определены понятия качества продукции и ее параметров, применимые для разных отраслей промышленности (легкой, пищевой, машиностроительной и т. д.).

Вопросы ценообразования рассматривались на примере регулирования тарифов в электроэнергетике. В РФ на основе Федерального закона «Об электроэнергетике» существует постановление от 29 декабря 2011 г. № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике. В нем отображены основы ценообразования в области тарифов в электроэнергетике и правила государственного регулирования цен в электроэнергетике.

В нем установлены:

— цены (тарифы) на электрическую энергию (мощность), поставляемую покупателям на розничных рынках на территориях, не объединенных в ценовые зоны оптового рынка, за исключением электрической энергии (мощности), поставляемой населению и приравненным к нему категориям потребителей, и единые (котловые) тарифы на услуги по передаче электрической энергии по каждому уровню напряжения устанавливаются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов на период с 1 января 2012 г. по 30 июня 2012 г. на уровне, не превышающем уровень, установленный для указанных цен (тарифов) на 2011 год с учетом пункта 9 постановления Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. N 1172;

— сбытовые надбавки гарантирующих поставщиков на всей территории Российской Федерации устанавливаются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов на указанный период на уровне сбытовых

надбавок гарантирующих поставщиков, установленных на 2011 год с учетом пункта 9 постановления Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. N 1172;

— цены (тарифы) на электрическую энергию (мощность), поставляемую покупателям на розничных рынках на территориях, не объединенных в ценовые зоны оптового рынка, за исключением электрической энергии (мощности), поставляемой населению и приравненным к нему категориям потребителей, устанавливаются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов с 1 апреля 2012 г. без учета дифференциации по диапазонам числа часов использования мощности исходя из индикативных цен на электрическую энергию (мощность) и расчетного годового объема производства и поставок электрической энергии (мощности), определенного в сводном прогнозном балансе производства и поставок электрической энергии (мощности) в рамках Единой энергетической системы России по субъектам Российской Федерации, и т. д. [1]

В нашей стране особую роль в экономике играет военная отрасль. Соответственно государство очень четко регулирует цены на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу. Это регулируется в соответствующем постановлении, которое устанавливает

— Порядок осуществления государственного регулирования цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу (далее — государственное регулирование цен), и полномочия федеральных органов исполнительной власти и Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» по осуществлению государственного регулирования цен.

— Государственное регулирование цен осуществляется при формировании, размещении и выполнении государственного оборонного заказа в соответствии с целями и принципами, установленными статьей 9 Федерального закона «О государственном оборонном заказе», и направлено на обеспечение выполнения государственной программы вооружения в части создания и оснащения Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов современными образцами вооружения, военной и специальной техники.

— Государственное регулирование цен осуществляется в отношении продукции, включенной в перечни продукции по государственному оборонному заказу, на которую распространяется государственное регулирование цен, утверждаемые в установленном порядке, а также товаров (работ, услуг), поставляемых по государственному

оборонному заказу в связи с разработкой, изготовлением, сервисным обслуживанием, ремонтом или утилизацией указанной продукции (далее — продукция). [2]

В данной тематике нельзя обойти стороной Федеральный закон о защите конкуренции от 8 июля 2006 года. В первой и третьей статье настоящего закона рассматриваются предмет, цели и его сфера применения. В то время как во второй статье приведены ссылки на нормативные акты о защите конкуренции.

Таким образом, Российское законодательство обеспечивает нормативно-правовое регулирование в области ценообразования и особенностей качества продукции отдельно для каждой сферы применения, что позволяет подойти к каждой проблеме более конкретно и учесть определенные особенности. В законах отражены как общие положения при проведении данных процессов, так и дополнительные процедуры, необходимые в сфере своего применения.

Литература:

1. Постановление правительства РФ от 29 декабря 2011 г. № 1178 «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 декабря 2013 года № 1119 «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу»

Примеры ценообразования на разных этапах жизненного цикла товара с учетом эффекта цена-качество

Леонович Дарья Сергеевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Продукция и услуги, как и люди, имеют свой жизненный цикл. В обобщенном виде он представлен кривой на рис. 1. Продолжительность жизненного цикла существенно меняется от 3–6 месяцев для некоторых моделей телефонов и ноутбуков, до сотен лет, как в случае, например, с биноклями. Жизненный цикл продукта делится на четыре основных этапа, как показано на рисунке 1; на каждом этапе реализуются различные цели и намерения компании.

Цена является основной переменной величиной в течение жизненного цикла продукта. В зависимости от структуры рынка и спроса на разных этапах жизненного цикла будут применяться различные стратегии ценообразования. Четыре этапа жизненного цикла и целесообразные ценовые стратегии описаны ниже.

Этап ввода

Когда продукт впервые выходит на рынок, спрос бывает низким, и обычно необходимы значительные рекламные



Рис. 2. Жизненный цикл продукта

расходы для того, чтобы обратить внимание потребителей на продукт. Цель заключается в том, чтобы утвердить продукт на рынке, то есть достичь определенной критической массы в течение определенного периода времени. Критическая масса — это объем продаж, который необходимо достичь с тем, чтобы обеспечить жизнеспособность продукта в среднесрочной перспективе. В зависимости от характера продукта стратегия цены проникновения (политика низкой цены для проникновения на рынок) может быть принята в целях быстрого достижения критической массы. С другой стороны, можно применить политику, называемую «снятием сливок» (установление высоких вступительных цен на новую продукцию) направленную на тех покупателей, которые хотят получить самые новые продукты, например, плазменные телевизоры.

Этап роста

После успешного преодоления этапа ввода продукт вступает в фазу роста, где происходит устойчивый и часто стремительный рост спроса. Затраты на единицу падают в силу эффекта масштаба при росте объема производства. На данном этапе цель заключается в том, чтобы получить значительную долю рынка и, возможно, даже стать лидером рынка. На этапе роста легче получить долю рынка, поскольку рынок растет, и увеличение доли может достигаться не только за счет отвлечения продаж у компании-конкурента. На более зрелом рынке долю необходимо отвоевывать у компаний-конкурентов, и их реакция может быть враждебной, поскольку они будут стремиться сохранить свои позиции на рынке. На этапе роста конкуренты выходят на рынок, но некоторые из них не доживут до этапа зрелости. Несмотря на то, что продукция выводится на растущий рынок в условиях конкуренции, и устанавливаемые цены, относительно низкие с целью получения доли рынка, этап роста обычно наиболее прибыльный для компании.

Этап зрелости

На данном этапе рост спроса замедляется, поскольку продукт становится массовым. Кривая спроса становится более ровной и впоследствии начинает снижаться. По мере достижения фазы зрелости компания становится заинтересованной в минимизации эластичности. Необходимо дифференциация продукции для того, чтобы сохранить положение компании на рынке. Также следует искать новых потребителей продукции, чтобы сохранить высокий уровень спроса. Обычно на этапе зрелости, прибыль меньше, чем на этапе роста.

Этап спада

Когда рынок достигает состояния насыщения, кривая спроса начинает снижаться. На фоне снижения активности рынка начинаются ценовые войны, поскольку компании, производящие продукцию, спрос на которую эла-

стичен, стремятся сохранить максимальную загрузку своих производственных мощностей. Прибыль по-прежнему можно получить на раннем этапе этой фазы, денежные потоки, получаемые от продаж на этом этапе, могут быть использованы для производства новых товаров или услуг. Это и будет определять политику ценообразования. В конечном итоге стремительно падающий объем продаж неизбежно приведет к убыткам для всех поставщиков, оставшихся на рынке. По факту данный продукт подошел к концу своего ЖЦТ, в этом случае компании необходимо искать новые аналогичные варианты для инвестиций.

Несмотря на современную тенденцию к сокращению жизненных циклов, длительность какого-либо конкретного этапа в рамках цикла и общая длительность самого жизненного цикла будет зависеть от типа предлагаемых продуктов или услуг. Кривая спроса в общем случае будет характеризоваться устойчивым подъемом, за которым последует выравнивание и снижение, но точная форма кривой для конкретного продукта или услуги может существенно меняться.

Стратегия премиальных цен — это метод, при котором компания устанавливает цены значительно выше конкурентов. Такой метод можно применять, если продукт действительно отличается от продуктов конкурентов и превосходит их по своим характеристикам, что, как правило, означает создание бренда, основанного на следующем:

- Качество
- Имидже/стиле
- Надежности/«живучести»
- Долговечности
- Послепродажном обслуживании
- Расширенных гарантиях

Для создания бренда первоначально требуется масштабная рекламная кампания для продвижения товара. После этого наименование бренда должно постоянно рекламироваться или использоваться в рамках кампаний по продвижению товара. Бренды, такие как Apple, Levi, Mars, Coca-Cola и пр., требуют огромных ежегодных вложений. Преимуществом является более высокая цена продажи, приносящая большую прибыль на единицу, а также создание лояльности потребителей, что делает продукт относительно неэластичным по цене. Такие преимущества должны, конечно перевешивать расходы на поддержание узнаваемости бренда потребителями.

Цена является основной переменной величиной. В зависимости от структуры рынка и спроса на разных этапах жизненного цикла будут применяться различные стратегии ценообразования. Несмотря на современную тенденцию к сокращению жизненных циклов, длительность какого-либо конкретного этапа в рамках цикла и общая длительность самого жизненного цикла будет зависеть от типа предлагаемых продуктов или услуг.

Литература:

1. Дадина, Л. Ф. Понятие и специфика инновационной деятельности предприятия / Л. Ф. Дадина // Вестник Академии управления «ТИСБИ» — 2007. — № 4.

2. Ендовицкий, Д. А., Коменденко С. Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта/Под ред. Л. Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика, 2008.

Теоретические основы анализа оборачиваемости капитала

Марьин Павел Владимирович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Капитал — это совокупность средств, которыми располагает предприятие, для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Формирование капитала предприятия осуществляется как за счет собственных (внутренних), так и за счет заемных (внешних) источников.

Основным источником финансирования предприятия является собственный капитал, схема формирования которого представлена на рисунке 1 [6]. Он включает в себя: уставный капитал, накопленный капитал (который в свою очередь включает резервный и добавочный капиталы, фонд накопления, нераспределенная прибыль) а также целевое финансирование (например, благотворительные пожертвования и др.).

Уставный капитал — это сумма, зафиксированная в учредительных документах организации, прошедших государственную регистрацию. На государственных предприятиях данная сумма включает в себя стоимость имущества, закрепленного государством за предприятием на правах полного хозяйственного пользования; на акционерных предприятиях — номинальная стоимость всех акций предприятия; для общества с ограниченной ответственностью это сумма долей собственников; для арендного предприятия данная сумма представляет собой вклады его работников и т. д.

Сумма уставного капитала формируется в процессе первоначального инвестирования средств учредителями и может представлять собой как денежные средства, так и нематериальные активы. Величина уставного капитала устанавливается в период регистрации предприятия, а при изменении его величины требуется перерегистрация учредительных документов.

Образование добавочного капитала связано с переоценкой имущества предприятия или продажей акций выше их заявленной стоимости, а также в результате присоединения части нераспределенной прибыли, оставшейся в ведении предприятия, в размере, направленном на капитальные вложения.

В состав средств специального назначения и целевого финансирования относятся средства (денежные или имущественные), получаемые предприятием безвозмездно и которые должны быть использованы им строго по назначению, установленному лицом (физическим или юридическим), эти средства выделившим.

В качестве основного источника пополнения собственного капитала выступает прибыль предприятия, схема формирования которой представлена на рисунке 2 [4].

В том случае, если предприятие убыточное, то величина собственного капитала уменьшается на сумму полученных убытков. Амортизационные отчисления занимают наибольший объем в составе внутренних источников от используемых собственных основных средств и нематериальных активов. Они не увеличивают сумму собственного капитала, а выступают как средство его реинвестирования. Иные формы собственного капитала включают в себя: доходы от сдачи имущества в аренду, расчеты с учредителями и др. Однако, они не играют ключевой роли в формировании собственного капитала предприятия.

Значительный удельный вес в составе внешних источников формирования собственного капитала составляет выпуск дополнительных акций. Государственные предприятия могут рассчитывать на безвозмездную помощь со стороны государства. В число прочих внешних источ-



Рис. 1. Состав собственного капитала предприятия



Рис. 2. Источники формирования собственного капитала предприятия

ников формирования собственного капитала входят материальные и нематериальные активы, а также имущественные и неимущественные активы, передаваемые безвозмездно физическими и юридическими лицами в порядке благотворительности.

Заемный капитал — капитал, полученный в виде долгового обязательства. Включает в себя: кредиторскую задолженность, лизинговые договоры, кредиты банков и финансовых компаний, коммерческие бумаги и прочее. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года) [5].

Заемные средства можно разделить на три следующие категории, в зависимости от цели привлечения:

- средства, необходимые предприятию для воспроизводства основных средств и нематериальных активов;
- средства, привлекаемые для увеличения объема оборотных активов;
- средства, привлекаемые для удовлетворения социальных нужд.

По форме привлечения заемные средства могут быть представлены как в денежной форме, так и в виде имущественных активов; по источникам привлечения их можно подразделить на внешние и внутренние; по форме обеспечения — обеспеченные залогом или залогом, а также обеспеченные поручительством или гарантией и необеспеченные.

В ходе формирования структуры капитала важно принимать во внимание и анализировать особенности каждой его составляющей.

Положительные стороны собственного капитала заключаются в простоте привлечения, обеспечении более устойчивого финансового состояния и понижении риска разорения. Необходимость в нем обусловлена требованиями самофинансирования предприятий. Собственный капитал является гарантом независимости и устойчивости предприятия. Отличительной чертой собственного капитала является то, что он инвестируется на долгосрочной период и, следовательно, подвергается наибольшему риску. Поэтому чем больше его доля в общей сумме капитала и меньше доля заемных средств, тем выше буфер, ко-

торый защищает кредиторов от убытков, тем самым делая минимальным риск утраты их капитала.

Впрочем, нужно принимать во внимание, что собственный капитал довольно ограничен в объемах. Также следует понимать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда рентабельно, особенно это проявляется в тех ситуациях, когда производство носит сезонный характер. Следовательно, в определенные периоды времени будут накапливаться крупные средства на счетах в банке, а в другие будет происходить их нехватка. Следует также отметить, если цены на финансовые ресурсы низкие, а предприятие располагает возможностями обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, в результате привлечения заемных средств, оно может укрепить свои позиции на рынке и повысить рентабельность собственного капитала.

В том случае, если средства предприятия созданы в большей мере за счет краткосрочных договоров, то его экономическое состояние будет неустойчивым, так как с капиталом краткосрочного использования требует постоянной оперативной работы, направленной на контроль за своевременным их возвратом, а также включение в оборот на непродолжительное время новых капиталов. Однако существует и ряд недостатков, присущих данному способу финансирования, таких как: сложность процедуры привлечения средств, высокая зависимость ссудного процента от состояния финансового рынка и увеличение в связи с этим риска снижения платежеспособности предприятия.

В процессе дальнейшего анализа важно как можно более детально изучить динамику и структуру собственного и заемного капитала, выяснить причины изменения их отдельных слагаемых и оценить их изменение за отчетный период.

Однако, перед тем как оценить изменения процента собственного капитала в общем объеме баланса, необходимо выяснить, за счет каких факторов произошли эти изменения. Очевидно, что приращение собственного капитала за счет реинвестирования прибыли и за счет переоценки основных средств будет рассматриваться по-разному при оценке спо-

способности предприятия к самофинансированию и наращиванию собственного капитала. Реинвестирование прибыли увеличивает экономическую стабильность предприятия и сокращает себестоимость капитала, так как за привлечение альтернативных источников финансирования необходимо выплачивать достаточно большие проценты [7].

Огромное влияние на финансовое состояние предприятия оказывает состав и структура заемных средств, т. е. соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств.

Привлечение заемных средств предприятием в оборот частое явление в современной экономической практике. Данный факт способствует временному улучшению финансового состояния лишь в том случае, когда они не замораживаются на долгосрочный период в обороте и своевременно возвращаются. В противном случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в свою очередь приведет к выплате штрафов и усугублению финансового положения. Вследствие этого, в ходе анализа необходимо изучить состав и давность появления кредиторской задолженности, наличие, частоту и причины образования просроченной задолженности поставщикам ресурсов, а также задолженности персоналу предприятия по оплате труда и определить сумму выплаченных пеней за просрочку платежей [1].

Средняя продолжительность периода кредиторской задолженности ($T_{\text{окз}}$) — показатель, наиболее часто используемый для оценки ее состояния. Его расчет производится по формуле (1):

$$T_{\text{окз}} = \text{Ср}_{\text{ост}} \text{КЗ} * \frac{D}{\text{ПЗ}} \quad (1)$$

где: $\text{Ср}_{\text{ост}} \text{КЗ}$ — средний остаток кредиторской задолженности;

D — дни периода;

ПЗ — сумма погашенной задолженности.

Процент кредиторской задолженности может быть вычислен также и удельным весом в ней расчетов по вексялям. Доля кредиторской задолженности, обеспеченная выданными вексялями, в общей ее сумме демонстрирует ту часть долговых обязательств, несвоевременное погашение которых приведет к протесту векселей, выданных предприятием, а значит, к дополнительным расходам и потере деловой репутации предприятия.

Если дело касается расчета долгосрочного заемного капитала (в том случае, если он имеется на предприятие), интерес представляют сроки востребования долгосрочных кредитов, так как от этого зависит стабильность финансового положения предприятия. Если частично погашаются в отчетном году, то эта сумма показывается в составе краткосрочных обязательств [2].

В ходе анализа кредиторской задолженности, важно учесть, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Таким образом, анализ структуры собственных и заемных средств предприятия очень важен для оценки рациональности форми-

рования источников финансирования, его стабильности на рынке, а также в целом деятельности предприятия. Этот момент играет ключевую роль при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии.

Скорость оборачиваемости капитала наиболее полно отражают два следующих показателя:

- коэффициентом оборачиваемости ($K_{об}$);
- продолжительностью одного оборота ($\Pi_{об}$).

Коэффициент оборачиваемости капитала ($K_{об}$) представляет собой отношение чистой выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости капитала и рассчитывается по формуле (2):

$$K_{об} = \frac{ЧР}{\text{Ср.К}} \quad (2)$$

где: $ЧР$ — чистая выручка от реализации;

Ср.К — среднегодовая стоимость капитала.

Средние остатки всего капитала и остатки его составных частей рассчитываются по методу средней хронологической: половина суммы, приходящейся на начало периода плюсуется с остатками на начало каждого следующего месяца, и также к ним прибавляется половина остатка на конец периода. Результат делится на количество месяцев в отчетном периоде. Информацию, необходимую для расчета показателей оборачиваемости можно найти в бухгалтерском балансе и отчете о финансовых результатах [8].

Капиталоемкость (K_e) — является обратным показателем коэффициенту оборачиваемости капитала и рассчитывается по формуле (3):

$$K_e = \frac{\text{Ср.К}}{ЧР} \quad (3)$$

где: Ср.К — среднегодовая стоимость капитала;

$ЧР$ — чистая выручка от реализации.

В ходе определения оборачиваемости всего капитала сумма оборота должна содержать общую выручку от всех видов продаж. При расчете показателей оборачиваемости только функционирующего капитала, в расчет берется выручка, полученная от реализации продукции [3].

Оборачиваемость капитала зависит как от скорости оборачиваемости основного и оборотного капитала, так и от его органического строения. То есть чем больший процент занимает основной капитал, который оборачивается медленно, тем ниже будет коэффициент оборачиваемости ($K_{обск}$) и, следовательно, выше длительность оборота всего совокупного капитала ($\Pi_{обск}$), т. е.:

$$K_{обск} = \text{УД}_{та} * K_{обта}, \quad (4)$$

где: $\text{УД}_{та}$ — удельный вес текущих активов в общей сумме активов;

$K_{обта}$ — коэффициент оборачиваемости текущих активов.

$$\Pi_{обск} = \frac{\Pi_{обта}}{\text{УД}_{та}}, \quad (5)$$

где: $\Pi_{обта}$ — продолжительность оборота текущих активов.

После того, как все расчеты и их анализ произведены, разрабатывают ряд мероприятий по ускорению оборачиваемости оборотного капитала. Можно выделить ряд путей ускорения оборачиваемости капитала:

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет использования современных технологий, механизации и автоматизации процессов производства, повышения уровня производительности труда, рационализации использования производственных мощностей и трудовых ресурсов;

- улучшение снабжения материально-техническими средствами, в целях организации бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными;

- ускорение процессов логистики и оформления расчетных документов;

- повышение уровня маркетинговых исследований, в частности: изучения рынка, улучшения качества товара и форм его продвижения к потребителю, формирование правильной ценовой политики, организации эффективного маркетинга.

Литература:

1. Анализ финансового состояния предприятия. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.listfinances.ru/lifias-195-4.html>, свободный — Загл. с экрана.
2. Анализ источников формирования капитала. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://studopedia.ru/3_197720_analiz-istochnikov-formirovaniya-kapitala.html, свободный — Загл. с экрана.
3. Анализ оборачиваемости капитала. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://studopedia.ru/7_107582_analiz-oborachivaemosti-kapitala.html, свободный — Загл. с экрана.
4. Ведение раздельного учета некоммерческими организациями. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a99/44698.html>, свободный — Загл. с экрана.
5. Заемный капитал. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Zaemnyi-kapital.php>, свободный — Загл. с экрана.
6. Капитал и имущество предприятия: понятие, классификация. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lektsiopedia.org/lek-21930.html>, свободный — Загл. с экрана.
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 536 с.
8. Среднее остатка. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id225056p1.html>, свободный — Загл. с экрана.

Анализ внешней среды предприятия ОАО «Томскавтотранс»

Неретин Артем Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Открытое акционерное общество «Томскавтотранс» создано в 2005 году, в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», Законом Томской области от 16.08.2002 № 64-ОЗ «О приватизации государственного имущества Томской области» путем реорганизации в форме преобразования Областного государственного унитарного предприятия «Томскавтотранс» и является его правопреемником (регистрационное свидетельство № 1057002716033 от 29 декабря 2005 г.).

ОАО «Томскавтотранс» не имеет филиалов и представительств, но имеет одно обособленное подразделение.

ОАО «Томскавтотранс» является учредителем организаций, представленных на таблице № 1.

Свою деятельность ОАО «Томскавтотранс» осуществляет на основании Устава, утвержденного распоря-

жением Департамента по управлению государственной собственностью Администрации Томской области от 19.12.2005 № 305.

Уставный капитал Общества состоит из номинальной стоимости акций Общества, приобретенных акционерами. Количество размещенных обыкновенных акций на конец 2013 года составило 23074 шт. Номинальная стоимость 1 акции составляет 1000 рублей. Добавочный капитал Общества составил на конец 2013 года 126176476 рублей.

Основным видом хозяйственной деятельности ОАО «Томскавтотранс» в течение 2013 года является:

- организация транспортного обслуживания населения Томской области по пригородным и междугородным, межрегиональным и международным маршрутам (за исключением внутримunicipальных).

Общество также осуществляет другие виды деятельности, к которым относятся:

Таблица 1. Доля участия ОАО «Томскавтотранс» в уставном капитале организаций

Наименование организации	Доля участия в УК	Финансовые вложения, рублей на 31.12.2010	Количество акций
ООО «АП Межобластное»	25%	2500	-
ООО «АП Пригородные № 2»	0,02%	2000	-
ООО «АП Пригородные № 3»	20%	2000	-
ООО «Транссервис»	1,11%	10000	-
ООО «АТП Асиновское»	25%	1096482	-
ООО «Томскавтосервис»	25%	2500	-
ОАО «Полигон»	0,21%	900997,8	16734

— реализация пассажирам билетов на проезд и провоз багажа в автотранспорте на пригородных, междугородных, межрегиональных и международных маршрутах;

— диспетчерское управление движением автобусов по маршрутам и контроль за соблюдением графиков движения;

— диспетчерское навигационное управление пассажирскими перевозками;

— оказание услуг по предрейсовому и послерейсовому медосмотру водителей;

— оказание услуг по предрейсовому и послерейсовому контролю технического состояния автотранспортных средств;

— аренда автотранспортных средств;

— аренда помещений;

— реализация автотранспортных средств, ГСМ и ТМЦ;

— деятельность в области права, бухгалтерского учета, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием;

— предоставление услуг по хранению ручной клади и багажа и услуг комнаты матери и ребенка;

— прочая вспомогательная деятельность сухопутного транспорта.

В 2013 году Общество продолжило работу в направлении обеспечения транспортной безопасности объектов транспортной инфраструктуры. Приказом Федерального дорожного агентства от 23.06.2011 г. № 139 «О присвоении категории объектам транспортной инфраструктуры», автовокзалу ОАО «Томскавтотранс» присвоена третья категория и он внесен в Реестр категоризированных объектов транспортной инфраструктуры автомобильного транспорта, дорожного хозяйства и транспортных средств автомобильного транспорта.

В 2013 году ОАО «Томскавтотранс» имело организационную структуру, представленную на схеме № 1.

Рассматриваемое предприятие выполняет следующие виды работ:

- Перевозка пассажиров по городу;
- перевозка пассажиров по области;
- перевозка пассажиров по регионам;

— различная вспомогательная деятельность автотранспорта;

— торговля автотранспортными средствами;

— техобслуживание и ремонт транспорта.

Данная компания обладает достаточным количеством средств и достаточным потенциалом, для выполнения всех поставленных задач.

Покупателями услуг компании является большая часть населения города, и конечно же студенты, потому что это самый дешевый способ передвижения по городу, но не самый удобный. С этим связана проблема конкуренции.

Основными конкурентами являются нелегальные перевозчики, которые исполняют некачественно услуги по перевозке пассажиров и багажа, не соблюдают транспортную безопасность;

Основные общесистемные проблемы развития транспортной отрасли Российской Федерации, а в частности Томской области состоят в следующем:

— наличие структурных и территориальных диспропорций в развитии транспорта;

— усиление негативного влияния транспорта на экологию.

Особенно остро для нашего региона стоит проблема государственного регулирования тарифов на перевозки пассажиров. В условиях отсутствия дотаций из бюджета по перевозкам пассажиров в пригородном сообщении, в Томской области одни из самых высоких тарифов по сравнению с соседними регионами. Вся разница между растущими расходами по перевозке пассажиров и низкими доходами ложится тяжким бременем на предприятия. В результате такой деятельности растут убытки предприятий, осуществляющих пригородные перевозки.

Для решения поставленных задач на уровне государства была принята новая программа «Развитие пассажирского транспорта на территории Томской области на 2014–2018 годы» (Постановление Администрации Томской области от 30 декабря 2013 года № 598а), которая определяет основные стратегии и цели развития транспортной системы на период до 2018 года. В рамках этой стратегии будет развиваться и ОАО «Томскавтотранс».

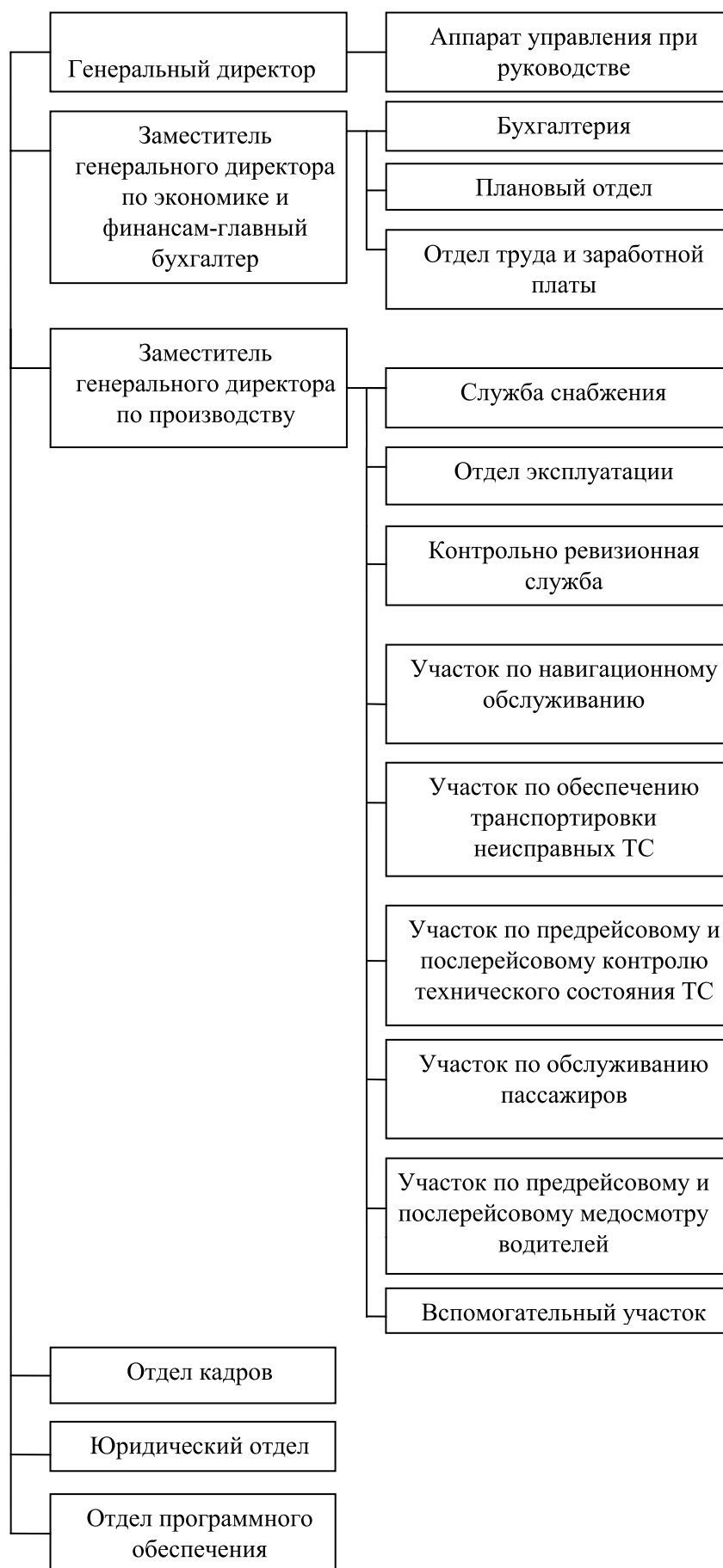


Схема 1. Организационная структура ОАО «Томскавтотранс»



Рис. 1. Средние цены на бензин и дизель за 2012–2013 годы

Автомобильная база предприятия большая, но включает в себя большое количество старых и изношенных автобусов, которые давно уже пора вывести из эксплуатации. В 2013 году были выведены из эксплуатации несколько автобусов MUDAN MD 6106, которые сдавались в аренду, а так куплены и введены в эксплуатацию автобусы YUTONG ZK 6852 HG, YUTONG ZK 6118 HG, осуществляющих пассажирские перевозки на пригородных маршрутах.

Литература:

1. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров/З.В. Кирьянова, Е.И. Седова; Государственный университет управления (ГУУ). — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт, 2012.
2. Годовая финансовая отчетность ОАО «Автотранс» за 2012–2013 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.tomskavtotrans.ru>
3. Любушин, Николай Петрович. Экономический анализ: учебное пособие/Н.П. Любушин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ, 2010. — 576 с.
4. Экономический справочник ECONTOL [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://econtool.com/>

Анализ внутренней среды предприятия ОАО «Томскавтотранс»

Неретин Артем Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Капитал предприятия формируется из прибыли и стоимости всех ресурсов, принадлежащих компании. Из таблицы 1 видно, что с каждым годом прибыль от перевозки пассажиров уменьшается. Анализируя данную таблицу более тщательно видим, что за отчетный 2013 год пред-

приятие получило совокупные доходы в размере 108386 тыс. рублей, что на 13,66% меньше, чем в 2012 году.

Доходы распределились следующим образом: от обычных видов деятельности (реализации услуг, работ и товаров) на сумму 102635 тыс. рублей, то есть снизи-

лись на 4938 тыс. рублей или 4,6% относительно предыдущего года; прочие доходы составили 5751 тыс. рублей, что на 12210 тыс. рублей (68%) меньше по сравнению с 2012 годом.

Снижение доходов от обычных видов деятельности в 2013 году по отношению к 2012 году обусловлено тем, что ОАО «Томскавтотранс» прекратило деятельность, связанную с оптовой реализацией запасных частей. Анализ динамики доходов в сопоставимых условиях (исключая службу «Снабжение») показал, что выявлена тенденция роста доходов в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 2081,3 тыс. рублей или 2,2%. По сравнению с 2011 годом, совокупные доходы 2013 года снизились на 13032 тыс. рублей или 10,7%. В сопоставимых условиях, в 2013 году (исключая службу «Снабжение») выявлена также тенденция роста доходов от обычных видов деятельности по сравнению с 2011 на 2546,9 тыс. рублей или 2,7%.

Совокупные расходы Общества в 2013 году по сравнению с 2012 снизились на 20692 тыс. рублей или 26,5% и в 2011 на 13405 тыс. рублей или 19%. Опережающий рост снижения расходов по отношению к доходам благоприятно повлиял на финансовые результаты организации ОАО «Томскавтотранс», увеличив прибыль до налогообложения на 280 тыс. рублей или 30% относительно 2012 года, и 514 тыс. рублей или 73,6% относительно 2011 года, что позволило создать резерв по сомнительным

долгам в бухгалтерском учете на сумму 2,5 млн. рублей. Чистая прибыль Общества за 2013 год по сравнению с 2012 годом снизилась на 81 тыс. рублей, однако увеличилась в 2013 по сравнению с 2011 годом на 318 тыс. рублей.

Резервный фонд Общества на конец 2013 года сформировался в размере 443 тыс. рублей и предназначен для покрытия непредвиденных потерь и убытков, а также выплаты дивидендов акционерам в случае недостаточного размера чистой прибыли отчетного периода. Нераспределенная прибыль по балансу, по состоянию на 31.12.2013 года, составила 3974 тыс. рублей. Доходы от основной деятельности по структурным подразделениям представлены в таблице 1.

Доходы по обычным видам деятельности в целом за 2013 год, по сравнению с 2012 годом, снизились на 4938 тыс. рублей или 4,6%. План по доходам в 2013 году перевыполнен на 5096,2 тыс. рублей или 5,22%, что свидетельствует об эффективной работе Общества. Структурный состав доходов ОАО «Томскавтотранс» в 2013 году несколько изменился, по сравнению с 2012 годом. За отчетный период наибольшее увеличение доходов произошло по структурному подразделению «Служба эксплуатации» на 8,7%, что в абсолютном выражении составило 5334 тыс. рублей. Главным образом, это связано с увеличением доходов по службам: «Служба технического контроля транспортных средств» (15,5%), «Автовокзал» (9,7%), «Навигация» (6,6%).

Таблица 1. Анализ доходов по обычным видам деятельности ОАО «Томскавтотранс»

Наименование	Факт 2011 г.	Факт 2012 г.	План 2013 г.	Факт 2013 г.	Факт 2013 к факту 2012, %	Выполнение плана 2013, %
Аппарат управления	3356	3499,1	3485,0	3497,9	99,97	100,37
Аренда имущества	29040	26060,8	26063,4	26622,4	102,15	102,14
Служба эксплуатации	57186	61299,1	65829,9	66633,1	108,70	101,22
Вспомогательное производство	118	69,1	0,0	0,0	0,00	0,00
Служба снабжения	20729	12313,7	2160,0	5881,1	47,76	272,27
Услуги лизинга	5906	4331,1	0,0	0,0	0,00	0,00
Итого:	116334	107572,8	97538,3	102634,5	95,41	105,22



Рис. 1



Рис. 2.

Доля доходов подразделения «Аренда имущества» также возросла на 561,6 тыс. рублей (2,2%), из них увеличилась аренда помещений на 1593,2 тыс. рублей (10,8%). Однако снизились доходы по аренде автотранспортных средств на 1031,6 тыс. рублей (9,2%), т.к. автобусы марки MUDAN MD 6106, передаваемые в аренду прочим перевозкам, полностью изношены, в результате чего возвращаются этими перевозчиками и не эксплуатируются. Сравнивая фактические доходы по аренде транспорта с плановыми, выявлено увеличение доходов на 290,87 тыс. рублей или 2,9%, в связи с приобретением и сдачей в аренду с августа 2013 года двух автобусов марок YUTONG ZK 6852 HG, YUTONG ZK 6118 HG, осуществляющих пассажирские перевозки на пригородных маршрутах.

По структурному подразделению «Служба снабжения» наблюдается снижение доходов Общества на 6432,6 тыс. рублей или 52,24%, в результате приостановления деятельности, связанной с оптовой реализацией запасных частей. По доходам подразделения «Аппарат управления» в отчетном году наблюдается небольшое снижение в размере 1,2 тыс. рублей, что в процентном выражении составило 0,03%. С октября 2012 года деятельность ОАО «Томскавтотранс» в сфере финансовой аренды (лизинг) прекратила существовать по причине окончания договора лизинга, в результате реализации основных средств. Более полный и всесторонний анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Томскавтотранс» и его финансового состояния, проведен по данным бухгалтерской отчетности за период 2011–2013 гг.

Таблица 2. Отчёт о финансовых результатах ОАО «Томскавтотранс» за 2011–2013 годы (тыс. рублей)

Наименование	Факт 2011 года	Факт 2012 года	Факт 2013 года	Факт 2013 к факту 2012 году, %
Доходы по обычным видам деятельности	116334	107573	102635	95,4
Расходы по обычным видам деятельности	63965	59413	49627	83,5
Управленческие расходы	43021	42676	45700	107,1
Коммерческие расходы	7127	3972	4214	106,1
Прибыль (убыток) от продаж	2221	1512	3094	204,6
Доходы от участия в других организациях	-	1	3	300,0
Прочие доходы	5084	17961	5751	32,0
Прочие расходы	2080	15785	5732	36,3
Проценты к уплате	4623	2757	1904	69,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	698	932	1212	130,0
Текущий налог	185	498	970	194,8
в т. ч. ПНО	465	312	761	243,9
ОНО	481	312	550	176,3
ОНА	115	14	302	2157,1
Пени, штрафы по налогам	69	102	94	92,2
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	78	477	396	83,0
Резервный фонд	415	419	443	105,7
Нераспределенная прибыль по балансу				
На начало периода	3443	3184	3650	114,6
На конец периода	3184	3650	3974	108,9

Таблица 3. Баланс ОАО «Томскавтотранс» за 2011–2013 гг.

АКТИВ	на 31 декабря 2011 г.	на 31 декабря 2012 г.	на 31 декабря 2013 г.	ПАССИВ	на 31 декабря 2011 г.	на 31 декабря 2012 г.	на 31 декабря 2013 г.
1. Внеоборотные активы:				3. Капитал и резервы			
основные средства	121287	127217	123806	уставный капитал	23074	23074	23074
доходные вложения в материальные ценности	27509	22037	16707	переоценка внеоборотных активов			
долгосрочные фин. вложения	2016	2016	2016	добавочный капитал	126176	126176	126176
отложенные налоговые активы	876	862	560	резервный капитал	415	419	443
прочие внеоборотные активы	8675	13991	16607	нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3184	3650	3974
Итого по разделу 1	160364	166123	159696	Итого по разделу 3	152850	153320	153668
2. Оборотные активы				4. Долгосрочные обязательства			
запасы	12839	7023	4490	заемные средства	17679	18889	11294
НДС по приобретенным ценностям				отложенные налоговые обязательства	1576	1417	867
дебиторская задолженность	35771	45390	53839	Итого по разделу 4	19255	20307	12162
финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)				5. Краткосрочные обязательства			
денежные средства	1424	2495	1020	заемные средства		85	45
прочие оборотные активы	0	0	355	кредиторская задолженность	38146	46527	53297
Итого по разделу 2	50034	54908	59704	доходы будущих периодов			
				оценочные обязательства	142	791	228
				прочие обязательства	4		
				Итого по разделу 5	38293	47404	53571
БАЛАНС	210398	221031	219401	БАЛАНС	210398	221031	219401

Анализ динамики валюты баланса за период 2012–2013 гг. (таблица 3) показал, что:

— в целом имущество организации ОАО «Томскавтотранс» снизилось на конец отчетного периода по сравнению с началом на 1630 тыс. рублей или 0,74%, в том числе внеоборотные активы на 6427 тыс. рублей или 3,9%, что свидетельствует о выбытии амортизированных основных средств;

— прочие внеоборотные активы увеличились на 2616 тыс. рублей или 18,7%, из них: расходы на транспортно — логистический центр 447,5 тыс. рублей, на «Автовокзал» (строительство уличного ограждения, общественного туалета) 1599 тыс. рублей и прочие расходы 569,5 тыс. рублей.

— оборотные активы повысились на 4796 тыс. рублей (8,7%), из них: дебиторская задолженность и прочие оборотные активы;

— собственный капитал организации на конец отчетного периода увеличился по статьям: резервный капитал на 24 тыс. рублей (5,7%) и нераспределенная прибыль на 324 тыс. рублей (8,9%), что свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости предприятия;

— долгосрочный заемный капитал снизился на 8145 тыс. рублей или 40,11%, что свидетельствует об уменьшении долгосрочных кредитов в результате погашения остаточной стоимости и процентов по ним; отложенные налоговые обязательства снизились на 550 тыс. рублей;

— краткосрочный заемный капитал увеличился на 6167 тыс. рублей или 13%, в том числе кредиторская задолженность на 6770 тыс. рублей или 14,5%.

Таким образом, наращивание собственного капитала и эффективное использование заемного, укрепит финансовое состояние предприятия в будущем. Анализ динамики

валюты баланса за период 2011 и 2013 гг. показал, что:

— валюта баланса увеличилась с 210398 до 219401 тыс. рублей, то есть на 9003 тыс. рублей. Это означает, что хозяйственная деятельность предприятия ОАО «Томскавтотранс» возросла, и произошел рост производственного потенциала предприятия;

— в активе по разделу 1 «Внеоборотные активы» произошло изменение в сторону уменьшения на 668 тыс. рублей (0,4%) за счет того, что по автотранспортным средствам, предназначенным для передачи в аренду снизилась остаточная стоимость, путем начисления амортизации;

— по разделу 2 «Оборотные активы» произошло увеличение на 9670 тыс. рублей или 19,3%, преимуще-

ственно за счет роста дебиторской задолженности в размере 18068 тыс. рублей (50,5%);

— по 3 разделу «Капитал и резервы» собственные средства предприятия увеличились на 818 тыс. рублей (0,53%) за счет увеличения нераспределенной прибыли (790 тыс. рублей или 24,8%) и резервного капитала на 28 тыс. рублей (6,7%);

— по разделу 4 «Долгосрочные обязательства» в 2013 году в сравнении с 2011 произошло уменьшение заемных средств и отложенных налоговых обязательств на общую сумму 7093 тыс. рублей, в основном по причине сокращения заемных средств на 6385 тыс. рублей (36,1%).

Литература:

1. Арзуманова, Т. И., Мачабели М. Ш. Экономика организации. — М.: Дашков и Ко, 2013. — 240 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров/З. В. Кирьянова, Е. И. Седова; Государственный университет управления (ГУУ). — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт, 2012.
3. Годовая финансовая отчетность ОАО «Автотранс» за 2013 год [электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.tomskavtotrans.ru>
4. Экономический анализ/Под ред. О. Н. Соколовой. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 320 с.

Анализ прибыльности, ликвидности, платежеспособности и устойчивости предприятия ОАО «Томскавтотранс»

Неретин Артем Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Среднегодовая стоимость основных фондов за 2013 в сравнении с 2012 годом снизилась на 2,8% или 4141,5 тыс. рублей, так же, как и выручка от реализации работ и услуг снизилась на 4,6% или 4938 тыс. рублей. Опережающая тенденция снижения выручки по отношению к среднегодовой стоимости основных фондов в 2013 году к прошлому 2012 году привела к снижению фондоотдачи на 1,4% и увеличению фондоемкости соответственно.

Прибыль от продаж в 2013 году составила 3094 тыс. рублей, а в предыдущем 1512 тыс. рублей, то есть увеличилась практически в два раза, а именно, на 1582 тыс. рублей. Опережающий рост прибыли от продаж по отношению к среднегодовой стоимости основных средств существенно увеличил фондорентабельность, прирост которой составил 102,6%. Анализ состояния и степень изношенности основных средств характеризуется коэффициентами износа и годности, которые являются взаимозависимыми. В 2012 году коэффициент износа основных средств составил 31,5%, а годности 68,5%. В 2013 году соответственно 36,22% и 63,78%. Сумма износа основных средств в 2013 году выросла на 16,3% по сравнению с 2012 годом, что говорит об увеличении аморти-

зируемых основных средств [3]. Анализ запасов и затрат ОАО «Томскавтотранс» за 2012–2013 год представлен в таблице 2.

В целом, оборотные активы за отчетный период увеличились на 4796 тыс. рублей, однако статья «Запасы» снизилась на 2533 тыс. рублей, в результате прекращения деятельности, связанной с оптовой продажей запасных частей. Удельный вес запасов в общей сумме оборотных активов составил на начало 2013 года 12,8%, а на его конец уменьшился до 7,5%. Долгосрочные обязательства снизились на 8145 тыс. рублей, в связи с окончанием действия кредитного договора № 721/0058–0000383 от 18.06.2008 на приобретение 5-ти новых автобусов УТК 6126 китайского производства для осуществления перевозок пассажиров и багажа по регулярным маршрутам междугородного сообщения. Краткосрочные кредиты и займы выросли на 6167 тыс. рублей, в связи с увеличением кредиторской задолженности на 6607 тыс. рублей и снижением заемных средств и оценочных обязательств на 40 тыс. рублей и 563 тыс. рублей соответственно. Собственные оборотные средства Общества на начало отчетного периода находятся в дефиците на сумму 5289 тыс. рублей, а на конец отчетного периода выявлен прирост

Таблица 1

Наименование	Ед. изм.	2012 год	2013 год	Изменение, тыс. рублей 2013 к 2012	Изменение, % 2013 к 2012
Среднегодовая стоимость основных фондов по остаточной стоимости	тыс. рублей	149025,0	144883,5	-4141,5	97,2
Выручка от реализации	тыс. рублей	107573,0	102635,0	-4938	95,4
Прибыль от продаж	тыс. рублей	1512,0	3094,0	1582	204,6
Фондоотдача	тыс. рублей	0,72	0,71	-0,01	98,6
Фондоёмкость	тыс. рублей	1,39	1,41	0,02	101,4
Фондорентабельность	%	1,01	2,14	1,13	211,9
Сумма износа (к. г.)	тыс. рублей	68628	79813	11185	116,3
Коэффициент износа	%	31,50	36,22	4,72	115,0
Коэффициент годности	%	68,50	63,78	-4,72	93,1
Коэффициент обновления	тыс. рублей	0,06	0,01	-0,05	16,7
Коэффициент интенсивности обновления	тыс. рублей	4,62	0,96	-3,66	20,8
Коэффициент выбытия	тыс. рублей	0,014	0,008	-0,006	57,1
Индекс воспроизводства основных средств	Индекс	1,012	1,011	-0,001	99,9
Первоначальная стоимость (н. г.)	тыс. рублей	215224,7	217881,8	2657,1	101,2
Первоначальная стоимость (к. г.)	тыс. рублей	217881,8	220326,0	2444,2	101,1
Поступление основных фондов	тыс. рублей	14041,0	1654,0	-12387	11,8
Выбытие основных фондов	тыс. рублей	3040,0	1723,0	-1317	56,7

Таблица 2

Наименование	Ед. изм.	2012 год			2013 год		
		Начало года	Конец года	Изменение	Начало года	Конец года	Изменение
		Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма	Сумма
Оборотные активы всего	тыс. руб	50034	54908	4874,0	54908	59704	4796
Запасы	тыс. руб	12839	7023	— 5816,1	7023	4490	— 2533
Удельный вес запасов в оборотных активах (стр. 2/стр. 1)	%	25,7	12,8	-12,9	12,8	7,5	-5,3
Капитал и резервы	тыс. руб	152850	153320	470	153320	153668	348
Долгосрочные пассивы (кредиты и займы)	тыс. руб	19255	20307	1052,0	20307	12162	— 8145
Краткосрочные кредиты и займы	тыс. руб	38293	47404	9111,0	47404	53571	6167
Собственные оборотные средства, без учета долгосрочных обязательств	тыс. руб	— 7514	— 12803	— 5289	— 12803	— 6028	6775
Общая сумма источников средств для формирования запасов	тыс. руб	69289	75215	5926,0	75215	71867	— 3348,0
Уровень обеспеченности запасов источниками средств (п. 7/п. 2)	раз	5	10,7	5,3	10,7	16,0	5,3
Среднегодовая стоимость запасов	тыс. руб	9549	9931	382,6	9931	5757	— 4174,6
Выручка	тыс. руб	116334	107573	— 8761,2	107573	102635	— 4938
Время обращения запасов	дней	29,5	33,2	3,7	33,2	20,2	-13,0
Скорость обращения запасов	раз	12,2	10,8	-1,3	10,8	17,8	7,0

собственных оборотных средств на сумму 6775 тыс. рублей.

Время обращения запасов на конец отчетного года составило 20,2 дня, по сравнению с началом 33,2 дня, то есть

произошло ускорение товарооборачиваемости на 13 дней. В результате этого, денежные средства досрочно высвободились из оборота в размере 4201 тыс. рублей. Следует отметить, чем ниже время обращения запасов, тем меньше

Таблица 3

Наименование	на начало отчетного периода	на конец отчетного периода	Норма
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,054	0,019	≥0,2
Коэффициент критической ликвидности	1,027	1,028	0,7–1,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,178	1,119	1,5–2,0

вероятность возникновения убытков из-за морального износа материально-производственных запасов, и тем выше ликвидность предприятия. Скорость обращения запасов на конец 2013 года увеличилась на 7 оборотов, что оценивается положительно и свидетельствует об эффективном использовании финансовых ресурсов, вложенных в запасы. Анализ коэффициентов платежеспособности предприятия за 2013 год представлен в таблице 3.

Платежеспособность предприятия характеризуется следующими коэффициентами:

— коэффициент абсолютной ликвидности (норма 0,2) показал, что в любой момент времени Общество сможет погасить краткосрочную задолженность в размере 5,4% на начало года и 1,9% на конец года, от общей суммы краткосрочных обязательств. Низкое значение данного коэффициента по отношению к норме свидетельствует о том, что большая часть свободных денежных средств предприятия находится в мобильной форме, то есть используется на финансирование текущей деятельности.

— коэффициент критической ликвидности на начало года 1,027 и на конец 1,028 показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немед-

ленно погашена за счет денежных средств и поступлений по расчетам (краткосрочные финансовые вложения в ценные бумаги отсутствуют). Значение данного коэффициента выше нормы, следовательно, краткосрочные обязательства могут быть немедленно погашены на конкретную дату.

— коэффициент текущей ликвидности (норма 1,5) является обобщающим, учитывающим всю величину оборотных активов в краткосрочных обязательствах. Значение коэффициента текущей ликвидности на 01.01.2013 года 1,178 и на 31.12.2013 года 1,119. Несмотря на незначительное снижение данного коэффициента, предприятие ОАО «Томскавтотранс» является достаточно ликвидным и способно своевременно и полностью погасить краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Графически результаты анализа представлены на рисунке 1.

Анализ финансовой устойчивости предприятия за 2013 год представлен в таблице 4.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие у предприятия собственных средств, вложенных в оборотные активы.

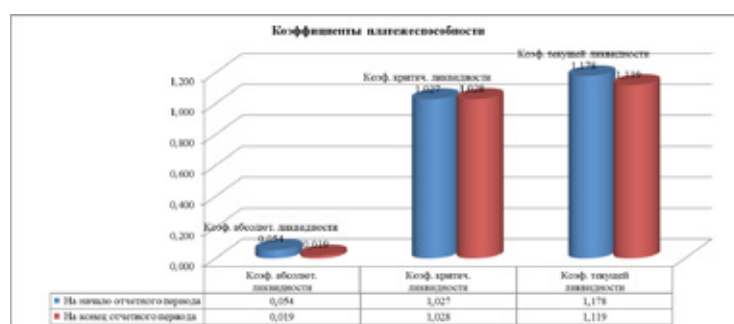


Рис. 1

Таблица 4

Наименование	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода	Норма
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,233	-0,101	≥0,1
Коэффициент автономии	0,694	0,700	≥0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	0,786	0,756	≥0,6

На начало отчетного периода значение данного коэффициента составляло $-0,233$, на конец отчетного периода $-0,101$, что свидетельствует о дефиците собственных оборотных средств предприятия [1].

Коэффициент автономии, на конец отчетного года составлял $0,700$ и не понес значительных изменений по сравнению с началом года $0,694$, и по-прежнему обладает достаточно высоким значением равным $0,7$ (норма $0,5$ и выше), что свидетельствует о полной финансовой самостоятельности предприятия. Данные финансовой отчетности свидетельствуют о достаточно высоком значении коэффициента финансовой устойчивости (начало года $0,786$; конец года $0,756$), при нормативном значении $\geq 0,6$. Таким образом, большая часть имущества формируется за счет собственного капитала, а это первый признак финансовой устойчивости предприятия [2].

Литература:

1. Любушин, Николай Петрович. Экономический анализ: учебное пособие/Н.П. Любушин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ, 2010. — 576 с.
2. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник/А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 456 с.
3. Экономический анализ/Под ред. О.Н. Соколовой. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 320 с.

Анализ рынка потребителей продукции ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

Нефедов Владислав Сергеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» — металлотрейдинговая компания, образованная в результате консолидации активов ООО «ЕвразМеталл» (сбытовое предприятие «Торговой компании «ЕвразХолдинг» и «ЕВРАЗ Групп») и металлосервисной компании ОАО «ИНПРОМ». В конце 2014 года ОАО «ИНПРОМ» и ООО «ЕвразМеталл» объявили о создании объединенной металлотрейдинговой компании, образованной после завершения сделки по приобретению группой ЕВРАЗ 100% акций Cassar World Investments Corp., контролирующей 99.9% акций компании «ИНПРОМ». Компания аккумулировала активы «ЕвразМеталла» (ранее «Карбофер Металл», приобретенный «ЕВРАЗ Групп» в октябре 2011 года) и «ИНПРОМа» — одного из крупнейших независимых металлотрейдеров России. В марте 2013 года акционерами ОАО «ИНПРОМ» утверждена новая редакция устава общества, в соответствии с которой изменилось фирменное наименование предприятия. После государственной регистрации изменений компания именуется ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром». «ЕВРАЗ Металл Инпром» располагает сетью из 46 филиалов, действующих в регионах РФ и СНГ

В целом, комплексный анализ финансового состояния ОАО «Томскавтотранс» за 2013 год, выявил достаточный уровень финансовой устойчивости и платежеспособности, что позволит сохранить свои лидирующие позиции в будущем на рынке транспортных услуг по перевозке пассажиров на пригородных, междугородных и международных сообщениях. Для увеличения экономической эффективности предприятия может потребоваться ликвидация некоторых маршрутов, но это вероятнее всего вызовет отрицательные отзывы в администрацию города, с просьбами вернуть маршрут. Так же одним из важных показателей является состояние автотранспорта, поэтому для увеличение эффективности можно обновить автобазу, но эта мера является очень затратной и не скоро окупит себя. Так же можно переоборудовать автобусы для работы на менее дешевом топливе, это менее затратное предложение, по сравнению с обновлением базы.

(Казахстан), имеющих высокую емкость рынка металлопродукции. [2]

ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» оказывает потребителям услуги первичной обработки металла. В сервисных центрах компании установлены 12 типов современного высокотехнологичного оборудования (всего более 200 единиц). Производственные мощности предприятия способны переработать 1 млн. тонн стали в год. [1]

«ЕВРАЗ Металл Инпром» является крупнейшей металлосервисной компанией России по объему оказываемых услуг металлообработки. Парк оборудования насчитывает более двухсот единиц: гильотинные установки, ленточно-отрезные станки, линии размотки, правки, резки и гибки арматурного проката, линии поперечной резки рулонного листового проката, плазменного и кислородного раскроя плоского проката, станки по изготовлению всех видов арматурных каркасов и кладочной сетки, установки для производства просечно-вытяжного листа и т.д. Сервисные металлоцентры компании могут оказывать потребителю услугу комплексной антикоррозийной обработки всех видов проката на линии дробеметной очистки и грун-

товки, которая многократно увеличивает срок эксплуатации обработанного изделия. [2]

На складах компании поддерживается широкий ассортимент, достаточный для удовлетворения потребностей клиентов. Единые стандарты работы филиалов компании гарантируют каждому региональному потребителю индивидуальные условия сотрудничества и выгодные условия оплаты. Всё вышеназванное делает ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» надежным связующим звеном в цепи дистрибуции металла между производителем и конечным потребителем. [1]

Компания ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» входит в число ведущих российских металлотрейдеров, осуществляет поставки арматурного, фасонного, листового, трубного и сортового металлопроката производства крупных комбинатов СНГ. Основную долю в поставляемой продукции занимает металлопрокат производства металлургических предприятий, входящих в состав вертикально-интегрированного горно-металлургического холдинга «ЕВРАЗ Групп» — Объединенного Западно — Сибирского (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») и Нижнетагильского (ОАО «ЕВРАЗ НТМК») металлургических комбинатов, а также Днепропетровского металлургического завода им. Петровского» (ПАО «ЕВРАЗ — ДМЗ им. Петровского»). Представим виды продукции данного предприятия.

Металлообработка.

— Правка и гибка арматуры. Мерные стержни из арматурной стали, выполненные в соответствии с требованием заказчика скобы, хомуты, петли, анкера и другие закладные детали любой сложности из арматурной стали по размерам заказчика.

— Правка и резка арматуры. Размотка, правка и резка арматуры Ø 4–16 мм на станках модель MELC 16x2 и 16x4 PLC/12 (Греция).

— Производство арматурных каркасов. Изготовление колонных каркасов на установке IDEA 8/25 (Италия). Изготовление круглых объемных каркасов на установках GTM XP 200/1100/12E Telescope (Италия)

— Производство кладочной сетки. Изготовление плоских армокаркасов и кладочной сетки на линии Plegmat PLC 24–25 ET Fse 4916x12). Оборудование предназначено для изготовления таких видов продукции, как сетка кладочная и плоские арматурные каркасы.

— Порезка в размер. Порезка длинного проката на ленточнопильных станках Sirius, Pegasus, Jupiter (Италия). Ленточнопильные станки, предназначенные для порезки различных типов фасонного проката из черных и цветных металлов. Возможность реза под любым углом от 0° до 60°.

— Раскрой листового проката. Раскрой плоского проката на гильотинных ножницах COLGAR CI-34-TR COLGAR CI-34-TR (Италия).

— Антикоррозийная обработка. Антикоррозийная обработка прокатных листов и профилей на автоматической линии RÖSLER (Германия). Производитель линии — немецкая фирма «Рёслер», мировой лидер в сфере обработки поверхностей.

— Плазменный раскрой листового проката. Плазменный и кислородный раскрой на автоматической линии Lineacord PCL40 (Италия).

— Производство ПВЛ. Изготовление ПВЛ на кривошипно-шатунном прессе ET 2145–07.

Металлопрокат

— Арматурный прокат. Арматура — круглая сталь гладкого или периодического профиля, предназначенная для армирования обычных и предварительно напряженных железобетонных конструкций. Арматура классифицируется по ряду признаков: по назначению, ориентации в конструкции, условиям применения, по виду материала из которого арматура изготавливается. Катанка — это металлический прут, являющийся заготовкой для последующего производства проволоки и железобетонной арматуры. Катанку изготавливают из углеродистой стали обыкновенного качества марок Ст0, Ст1, Ст2, Ст3 всех степеней раскисления по ГОСТ 380–94 (хим. состав). Диаметры катанки, предельные отклонения по диаметру, площади поперечного сечения и масса одного метра должны соответствовать ТУ 14–15–212–89.

— Листовой прокат. Листовая сталь (листы стальные) предназначена для изготовления сварных труб и конструкций, гнутых профилей, корпусов судов, химической и теплообменной аппаратуры, кузовов автомобилей, летательных аппаратов и вагонов, корпусов электрошкафов, электронных машин, холодильников и многих других изделий. Лист стальной обеспечивает оптимальные решения конструктивных задач при минимизации затрат металла.

— Сортовой прокат. К сортовому прокату относятся следующие виды металлопроката: круг; квадрат; шестигранник; полоса.

— Фасонный прокат. К фасонному прокату относятся следующие виды металлопроката: угловой прокат; швеллера; балки двутавровые; рельсы железнодорожные; профили судостроения и т. п. Двутавровая балка — двутавр — это стальная балка Н-образного сечения, изготавливаемая по ГОСТ 26020–83, ГОСТ 8239–89, ГОСТ 19425–74 из углеродистой и низколегированной стали с химическим составом по ГОСТ 380. Швеллер стальной — один из видов фасонного проката, представляющий собой сплошной металлический профиль П-образного сечения из стали различных марок. Применяется для придания жесткости и устойчивости конструкциям: швеллеры хорошо работают на изгиб и воспринимают осевые нагрузки, за счет чего увеличивается прочность конструкции в целом. Угол стальной представляет собой сплошной профиль, в поперечном сечении которого отсутствует внутреннее полое пространство. Угол стальной изготавливают из углеродистой стали обыкновенного качества (ГОСТ 380–94) марок Ст0–Ст6, 09г2с, 3сп5 и др. и низколегированной стали повышенной. Рельсы железнодорожные — стальные балки специального сечения, укладываемые на шпалах или других опорах для образования, как правило, двухпутного пути, по которому перемещается подвижной состав железнодорожного транспорта, городских железных дорог,

специализированный состав в шахтах, карьерах, крановое оборудование. Рельсы для железнодорожного транспорта изготавливаются из углеродистой стали. Наиболее распространены в странах СНГ рельсы следующих типов: Р50, Р65, Р75. Шпунт — металлический профиль, представляющий собой жёлоб с закруглёнными краями боковых стенок (пазами) или замками. Шпунты могут соединяться в секции по 2 или 3 шпунта. Длина шпунтов может достигать до 34 метров. Кроме корытообразного профиля, выпускают Z-образный и плоский шпунт, имеющий замки. Шахтная стойка. Профили СВП для крепи горных выработок изготавливаются по ГОСТ 18662.

— Трубная продукция. Трубы — полые (пустотелые) цилиндрические или профильные изделия, имеющие большую по сравнению с сечением длину. При относительно небольшой массе трубы обладают большим моментом сопротивления изгибу и скручиванию.

— Метизы. Метизы — стандартизованные металлические изделия разнообразной номенклатуры промышленного или широкого назначения. Метизы широкого назначения — изделия, которые изготавливают из металла и применяют в повседневной жизни. Это различные ножницы и ножи, разнообразные пилы, предметы сельскохозяйственного назначения (вилы, лопаты) и многое другое. Промышленные метизы — это заклепки, костыли, которые применяются в железнодорожном строительстве, телеграфные и телефонные крючья, металлическая проволока, стальная лента, стальные канаты, металлическая сетка, гвозди, пружинные шайбы, разводные шплинты и т. п. Болт — крепёжная деталь для разъёмного соединения частей машин и сооружений в виде стержня с резьбой на одном конце и шести- или четырёхгранной головкой на другом. Гайка — деталь резьбового

соединения или винтовой передачи, имеющая отверстие с резьбой. Различают шестигранные, круглые, корончатые, барашковые и другие гайки. Гвоздь — крепежное изделие из термически необработанной стальной проволоки. По форме стержень может быть цилиндрическим, параллелепipedным, конусовидным или пирамидальным. Сетка арматурная сварная изготавливается из арматурной стали диаметрами от 3 до 40 мм включительно, с расположением стержней в двух взаимно перпендикулярных направлениях. Сетки предназначены для армирования сборных и монолитных железобетонных конструкций и изделий.

Клиентская база компании насчитывает свыше 10000 предприятий и организаций практически всех отраслей экономики. На складах «ЕВРАЗ Металл Инпром» поддерживается широкий ассортимент стального проката и труб (более 500 сортотипоразмеров) в совокупном объеме свыше 260000 тонн. Основными потребителями металлопродукции являются предприятия строительного комплекса, машиностроения, топливно-энергетической, горнодобывающей, химической отраслей, жилищно-коммунальной сферы и малого бизнеса.

Основными поставщиками металлопроката компании выступают комбинаты и заводы — лидеры российской и мировой металлургической отрасли: ООО «ЕвразХолдинг» (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК», ОАО «ЕВРАЗ НТМК», ПАО «ЕВРАЗ — ДМЗ им. Петровского»), ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «АрселорМиттал Кривой рог», ОАО «Ашинский металлургический завод», ЗАО «Королевский ТЗ», ООО «Ревякинский металлопрокатный завод», ООО «Новоросметалл», ЗАО Донецксталь, Белорусский МЗ и прочие.

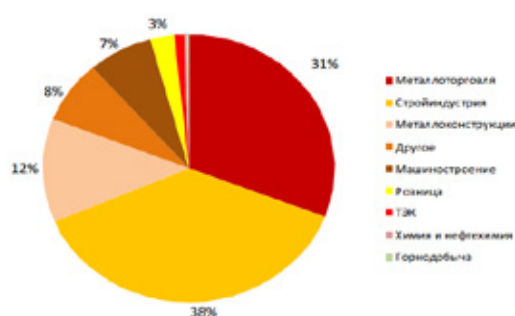


Рис. 1. Структура продаж ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром» по отраслям в 2013 г.

Долгосрочное и стабильное партнерство с этими предприятиями позволяет «ЕВРАЗ Металл Инпром» получать выгодные условия при закупке металлопроката и предла-

гать клиентам компании металлопродукцию по привлекательной конкурентной цене. [2]

Литература:

1. Официальный сайт компании [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/>
2. О компании [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/upravljajushhaja-kompanija.html>

Анализ коммерческой эффективности, общая оценка финансовой устойчивости ОАО «ЕВРАЗ Металл Инпром»

Нефедов Владислав Сергеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

По представленной ниже таблице 1 можно сделать несколько выводов об экономической эффективности предприятия. Активы компании на конец 2013 года увеличились на 60 % и составили 12033 млн. руб. Чистые активы составили на конец 2013 г. 982 млн. руб., что является следствием полученной финансовой помощи акционера. Улучшение показателей ЕБИТДА, ЕБИТ и чистой прибыли обусловлено увеличением объема продаж (134 %), а так же финансовой помощью акционера. По этим же причинам в отчетном периоде наблюдается улучшение показателей рентабельности деятельности компании: рентабельность чистой прибыли на 15,7 п. п.,

рентабельность активов на 25,2 п. п. Снижение показателя рентабельность валовой прибыли на 5,1 п. п. связано с общемировой тенденцией снижения рентабельности в металлоторговле. Показатель рентабельность собственного капитала на конец 2013 г. не рассчитываются ввиду отрицательного среднего значения чистых активов компании за расчетный период. Уменьшение периода оборота дебиторской (снижение на 37 %) обусловлено увеличением выручки от продаж. Показатель периода оборота запасов увеличился на 9 % вследствие повышения товарных остатков для увеличения объемов продаж. [1]

Таблица 1. Показатели финансово-экономической деятельности

Показатели	2014 г	2013 г	Изм., %
Активы компании (Total assets), млн. руб.	7507	12033	60
Чистые активы, (Net assets) млн. руб.	-1023	982	
Выручка от реализации (Net sales), млн руб.	8763	21818	149
Прибыль до уплаты налогов процентов и амортизации (ЕБИТДА), млн. руб.	155	2636	1601
Прибыль до уплаты налогов и процентов (ЕБИТ), млн. руб.	-16	2444	
Прибыль до уплаты налогов (Pre-tax profit), млн. руб.	-658	1922	
Чистая прибыль (Net profit), млн. руб.	-568	2001	
Рентабельность валовой прибыли (GPM), %	12,90%	7,80%	-5,1
Рентабельность чистой прибыли (NPM), %	— 6,50%	9,20%	
Рентабельность активов (ROA), %	— 0,20%	25,00%	
Рентабельность собственного капитала (ROE), %			
Собственный капитал/Активы (EQ/TA)	— 13,60%	8,20%	
Период оборота дебиторской задолженности (CP), дней	42	27	-37
Период оборота кредиторской задолженности (CPR), дней	83	84,00%	1
Период оборота запасов (ST), дней	38	41,6	9
Текущий коэффициент ликвидности (CR)	0,4	0,7	75
Коэффициент финансовой зависимости (Gearing)	-8,3	11,3	

Таблица 2. Показатели, используемые для расчета относительных показателей финансовой устойчивости

Показатели	2014 г	2013 г
Оборотные активы	2460086	7156505
Внеоборотные активы	5046435	4876039
Валюта баланса (активы)	7506521	12032544
Собственный капитал	-1022532	982083
Заемный капитал	8499867	11007316
Собственные оборотные средства	-6068967	-3893956

По состоянию на начало и конец отчетного периода структура баланса характеризуется следующими относительными показателями финансовой устойчивости:

Таблица 3. Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование коэф-фициента	Способ расчета	Нормальное значение	01.01.2013	31.12.2013	Изменение показателя +/-
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	собственный капитал/валюта баланса	Рекомендуемое значение: 0,5. Большее значение указывает на укрепление финансовой независимости	-0,14	0,08	0,22
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	заемный капитал/собственный капитал	Рекомендуемое значение: 0,6 — 0,7	-8,31	11,2	19,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	собственные оборотные средства/оборотные активы	Рекомендуемое значение показателя больше 0,1.	-2,47	-0,54	1,93
Коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов	внеоборотные активы/оборотные активы	Индивидуален для каждого предприятия.	2,05	0,68	-1,37
Коэффициент маневренности	собственные оборотные средства/собственный капитал	Рекомендуемое значение 0,2 — 0,5.	-	-3,96	

Из таблицы 3 можно сделать следующие выводы:

— Коэффициент финансовой независимости за время отчетного периода вырос и стал равен 0,08, что свидетельствует об укреплении финансовой независимости. Не смотря на увеличение, коэффициент все еще значительно меньше нормального значения, что говорит о все еще высокой финансовой зависимости предприятия. [2]

— Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько приходится заемных средств на 1 руб. собственных средств. Соответственно его рост говорит об относительном увеличении заемных средств, что опять же подтверждает финансовую зависимость предприятия. [3]

— Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами значительно вырос, но пока остается меньше рекомендуемого значения. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует достаточность у предприятия собственных оборотных средств,

необходимых для финансовой устойчивости. Наличие у предприятия достаточного объема собственных оборотных средств (собственного оборотного капитала) является одним из главных условий его финансовой устойчивости. Отсутствие собственного оборотного капитала свидетельствует о том, что все оборотные средства предприятия и, возможно, часть внеоборотных активов (при отрицательном значении собственных оборотных средств) сформированы за счет заемных источников.

— Коэффициент маневренности собственных оборотных средств характеризует, какую долю занимает собственный капитал, инвестированный в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала организации. Полученный коэффициент отрицательный, что свидетельствует о том, что собственного капитала в оборотных средствах нет.

По состоянию на начало и конец отчетного периода структура баланса характеризуется следующими относительными показателями платежеспособности:

Таблица 4. Показатели используемые для расчета относительных показателей платежеспособности

Наименование коэффициента	01.01.2013	31.12.2013
Денежные средства и денежные эквиваленты	677832	477959
Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	163365	106874
Краткосрочная дебиторская задолженность (ДЗ)	747080	2440911
Запасы	812709	3767697
Краткосрочные обязательства	6764594	9935803

Таблица 5. Относительные показатели платежеспособности

Наименование коэффициента	Способ расчета	01.01.2013	31.12.2013	Изменение показателя +/ —
Коэффициент абсолютной ликвидности	ДС + краткосрочные финансовые вложения/краткосрочные обязательства	0,12	0,06	-0,06
Коэффициент текущей ликвидности	ДС + краткосрочные фин. вложения + ДЗ/краткосрочные обязательства	0	0,3	0,07
Коэффициент общей ликвидности	ДС + краткосрочные фин. вложения + ДЗ + запасы/краткосрочные обязательства	0	0,68	0,33

Из таблицы 5 можно сделать следующие выводы:

— Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовым вложениям. Источником данных служит бухгалтерский баланс компании (форма № 1). Нормальное значение коэффициента: 0,2 и более. В нашем случае коэффициент равен 0,06, что ниже нормального. [4]

— Коэффициент текущей ликвидности показывает, какое количество кратковременных активов (наличные, инвентарь и сальдо расчетов с покупателями) компании понадобится для выплаты кратковременных обязательств (долги и кредиты). Значение коэффициента около 1,5 обычно считается надежным и должно поддерживать цену акций компании. Коэффициент текущей ликвидности в 1 или ниже говорит о том, что у компании возможны затруднения в выплате долгов и других обязательств. Это делает компанию более рискованной инвестицией. Ее акции могут стать менее привлекательными для инвесторов, которые опасаются, что банкротство лишит их инвестиций,

и это приводит к снижению цены. Однако, следует отметить положительную тенденцию изменения коэффициента в сравнении с предыдущим годом. [5]

— Коэффициент общей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Нормальным считается значение коэффициента 1,5 — 2,5, в зависимости от отрасли экономики. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Говоря об исследуемом, предприятии следует отметить значительное увеличение коэффициента, по сравнению с предыдущим годом, но, не смотря на рост, коэффициент пока не достиг нормального значения. [6]

Обобщающими показателями, характеризующими эффективность управления и использования всех хозяйственных средств Общества, являются следующие показатели рентабельности:

Таблица 6. Показатели рентабельности

Наименование коэффициента	Способ расчета	2014	2013
Рентабельность продаж	прибыль от реализации/выручка от реализации продукции (работ, услуг).	-0,06%	-1,13%
Рентабельность активов	прибыль до налогообложения (стр. 2300 ф. 2)/активы (стр. 1600 ф. 1 на начало года+стр. 1600 ф. 1 на конец года)/2	-8,60%	19,70%
Рентабельность собственного капитала	прибыль до налогообложения (стр. 2300 ф. 2)/собственный капитал (стр. 1300 ф. 1 на начало года+стр. 1300 ф. 1 на конец года)/2	147,50%	-47,5%

Из таблицы 6 можно сделать следующие выводы:

— Рентабельность продаж — показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. В случае нашего предприятия рентабельность

продаж отрицательна, значит предприятие работает в убыток.

— Рентабельность активов (return on assets, ROA) — финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации генериро-

вать прибыль без учета структуры его капитала. Как видно из таблицы, отдача активов, по сравнению с предыдущим годом, возросла и составляет почти 20%. [2]

— Рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) — показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько

эффективно был использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя «рентабельность активов», данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия. В отчетном периоде рентабельность собственного капитала оказалась отрицательной, что безусловно может отпугнуть инвесторов.

Литература:

1. Годовые отчеты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazmetall.ru/ir/disclosure/reports.html>
2. Коэффициент автономии (финансовой независимости) [Электронный ресурс]. URL: http://www.audit-it.ru/finaliz/terms/solvency/coefficient_of_autonomy.html
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств [Электронный ресурс]. URL: <http://1fin.ru/?id=281&t=356>
4. Коэффициент абсолютной ликвидности [Электронный ресурс]. URL: http://afinso.ru/publ/finansovye_koefficienty/koefficient_absoljutnoj_likvidnosti/3-1-0-5
5. Коэффициент текущей ликвидности [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.tradimo.com>
6. Коэффициент общей ликвидности [Электронный ресурс]. URL: <http://1fin.ru/?id=311&t=3.2>

Анализ внешней среды предприятия ООО «Мерапром +»

Полосин Антон Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Предприятие, рассматриваемое в данном исследовании, называется ООО «Мерапром +». Оно действует на территории Томска и Томской области. Компания осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД указанными при регистрации): производство машин и оборудования; строительство.

Для конкретизации целей основным видом деятельности будем считать конструирование производственных весов. Данные весы используются в разных промышленных областях до 100 тонн (например, это автомобильные весы, крановые весы, весы для измерения скота, весы для бетонных заводов). В таблице 1 представлена сравнительная таблица организационно правовых форм предприятия.

Если проанализировать интересующую нас компанию «Мерапром +» то можно без затруднений определить ее как Общество с Ограниченной Ответственностью. Объект обладает некоторым капиталом, а так же определенным числом нанятых на работу людей. Максимальная цена выходной продукции (например, автомобильных весов до 80 тонн) составляет примерно миллион рублей. Данное значение слишком велико для организационно формы ИП и недостаточно выгодное для АО при условии, что мы можем работать только над одним заказом одновременно. В данном случае является оптимальным вариантом с точки зрения прибыли и объемов производства.

Вдобавок, в случае закрытия компании платить по долгам владелец будет капиталом предприятия, личное имущество тронуть не будет, как в случае с ИП.

При регистрации «ООО» необходимо выполнить следующие шаги: написать заявление; к заявлению приложить устав предприятия, содержащий название, адрес, учредителей, размер капитала и прочие общие данные; завести счет на предприятие в банке на 10000 руб., выписку с банка так же приложить к заявлению; уплатить 4000 рублей в виде государственной пошлины; После выполнение данных шагов учредитель ООО получает свидетельство о регистрации, и выписку из реестра. В случае ликвидации необходимо заявление учредителей или же судебное решение, после чего должна состояться ликвидационная комиссия, и уплата долгов, если таковые имеются. Так же для ликвидации предприятия необходимо оплатить государственную пошлину размером в 800 рублей. Продукция предприятия «Мерапром +» представляет собой набор стандартизированных проектов производственных весов. Заказчик выбирает из каталога весы, удовлетворяющие его по точности, габаритам, стоимости и прочим параметрам.

Ниже представлен каталог продукции предприятия.

- Животноводческие весы
- Стержневые весы
- Платформенные весы

Таблица 1. Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятия

Формы		ИП	ООО	АО
Представитель		Физическое лицо	Юридическое лицо	Юридическое лицо
Распространение		Оказание индивидуальных услуг	Мелкое и среднее производство, стандартизированные услуги	Крупномасштабное производство
Характеристики	Плюсы	<ul style="list-style-type: none"> — Помощь государства — Высокая мобильность — Простая регистрация — Простая отчетность — Низкие налоги — Свобода в принятии решений 	<ul style="list-style-type: none"> — Относительно простая регистрация — Относительно простая отчетность — Возможно использование упрощенной системы налогообложения — Объединение ресурсов учредителей — Ограниченная ответственность — Помощь государства 	<ul style="list-style-type: none"> — Аккумуляция капиталов — Аккумуляция ресурсов — Специализация управления — Устойчивость бизнеса — Склонность к инновациям — Эффект масштаба
	Минусы	<ul style="list-style-type: none"> — Полная материальная ответственность — Трудность доступа к ресурсам — Малый объем производства 	<ul style="list-style-type: none"> — Трудность доступа к ресурсам — Конфликты в принятии решений — Часто прикрывает мошенничество — Необходимость делить доход 	<ul style="list-style-type: none"> — Сложная регистрация — Сложная отчетность — Высокие налоги — Сложность управления и принятие решений — Низкая степень мобильности

— Автомобильные весы

Помимо этого, в зависимости от пожеланий заказчика могут быть внесены изменения в формат выбранных весов. Ниже приведен пример ассортимента для платформенных весов с нержавеющей крышкой.

Весовые платформы с нержавеющей крышкой:

— Комплектация. Измерительное оборудование оснащено жидкокристаллическим (ЖК) или светодиодным (LED) индикаторами МИ ВДА/В2+Ю, МИ ВД (Ж) А/А-12(Е) S Я, МИ ВД (Ж) А/А-12(Е) Я, МИ ВДА/Т-6Е Я, МИ МД (Ж) А/А-15 Я, МИ МД (Ж) А/Ю. Платформы комплектуются датчиками фирмы ZEMIC

— Размеры платформ. Нержавеющая платформа весов производится в следующих габаритах: 1000x1000, 1500x1500, 1200x1500 и 1250x1250 мм.

— Материал платформы. Платформа весового оборудования изготовлена из нержавеющей стали, рама покрыта порошковой эмалью повышенной прочности.

— МАХ (НПВ). Верхняя граница предела взвешивания для данного оборудования варьируется от 600 до 3000 кг.

— Влагозащита. Весы и индикатор характеризуются степенью влагозащищенности, равной IP-67 (допускается влажная уборка).

— Класс точности. Оборудование характеризуется 3 классом точности.

— Питание. Для всех моделей настольных весов используется аккумулятор (сеть 220В).

— Температура эксплуатации. Измерительные устройства могут эксплуатироваться при температуре окружающей среды от -10 до +45°C.

— Интерфейс связи. Оборудование имеет интерфейс связи RS 232.

Весы промышленные платформенные могут быть подключены к интеллектуальному принтеру этикеток штрих-кода UNS BP-1.2. Платформенное оборудование также имеет возможность работы с программным обеспечением «Оператор весового терминала». Невыгодной стороной компании является та особенность, что у нее нет достаточного по размерам помещения для проведения строительства. То есть все работы проводятся на улице под тентом, чтобы избежать попадания влаги на весы при дожде. В связи с этим Общество работает только в период с конца весны до начала осени. За это время в среднем компания обрабатывает 3–4 заказа каждый ценой примерно в 1 млн. рублей.

Обзор компаний предлагающих к продаже весы показал, что они способны представить конкуренцию рассматриваемому нами объекту. На территории Томска и Томской области действуют филиалы таких компаний как ООО «Эл-Медиа Групп», ООО «Техмакс» и нескольких еще более мелких. Их недостаток состоит в том, что они не занимаются производством весов, а лишь поставкой. Цена на их товар увеличена из-за доставки, включенной в стоимость.

«Мерапром +» — обеспечивает весами предпринимателей из Томска и Томской области. Благодаря проработанной клиентской базе компания развивается. Потребителями продукции компании являются различные производственные предприятия, с\х комплексы, мясоперерабатывающие предприятия и т.д. «Мерапром +» не только занимается производством указанной продукции, но еще и предоставляет обслуживанию своей продукции, что также является дополнительным заработком.

Примеры компаний пользующихся услугами предприятия «Мерапром +»: ООО «СибЛесТрейд» (лесозаготовка), ЗАО «Томаг» (металлобаза).

Факторы конкурентоспособности:

— Проработанная клиентская база

Компания существует уже 8 лет и за это время выполнила множество заказов на производство и обслуживание весов. Внимательным отношением к своей работе компания создала себе статус и репутацию честного и ответственного производителя.

— Проработанная база поставщиков

Так же за пройденный период времени были сформированы списки поставщиков, с которыми всем сторонам выгодно работать. Данный фактор очень важен, так как поставка ресурсов напрямую зависит от сроков выполнения работы. К тому же сроки в нашем случае имеют важное значение по причине ограниченного периода работы предприятия.

— Индивидуальный подход к заказу

Индивидуальный подход к заказу и ответственность за свою продукцию так же привлекает клиентов. Под каждый отдельный заказ может быть создан специальный проект весов, который удовлетворит клиента по цене и характеристикам.

Основные риски предприятия:

— Рыночные риски

Данные риски связаны с нестабильностью экономической системы: финансовые потери из-за изменения цены товара, снижение спроса на продукцию, риск потери ликвидности и пр. В нашем случае рыночные риски могут быть выражены, например, в следующих событиях: появление конкурента в этой же области, который может работать круглый год, имея специальное для этого помещение, может оказать сильный удар по рассматриваемому нами бизнесу; повышение цен на ресурсы или потеря основных поставщиков ресурсов; потеря клиентов из-за исчезновения потребности в продукции или по другим причинам.

— Риски возникновения гражданской ответственности

Эти риски включают в себя возникновение ответственности за загрязнение окружающей среды, причи-

нение вреда имуществу третьих лиц, риск возникновения ответственности за качество товара, а также риск возникновения ответственности руководства за ущерб, причиненный жизни и здоровью работников. Мероприятия компании по уменьшению данных рисков: утилизация мусора и отходов; механизация и автоматизация труда рабочих; проведение аттестации рабочих мест и технической оснащённости рабочих бригад; аттестация рабочих мест на предмет оснащённости средствами индивидуальной и коллективной защиты.

— Организационные риски

Риск получения убытков в результате несовершенства управленческих процессов в Обществе, неверного выбора стратегии поведения на рынке.

— Юридические риски

Риски убытков, связанных с невнимательностью к законодательству и его изменениям в период заключения сделки. А так же включают в себя риски некорректно составленной документации. Контролирование данных рисков достигается путем формализации деятельности по оформлению документации, по текущей деятельности Общества.

Поставщиками ресурсов являются ЗАО «Сталепромышленная компания» которая поставляет металл для создания корпуса весов. А так же ОАО «МИДЛ» поставляет комплектации для весов. Для каждого отдельного проекта весов составляется индивидуальный список необходимых материалов и запчастей. После чего при согласии с условиями, обе стороны подписывают договор, и производится заказ ресурсов. Предприятие является устойчивым. Об этом говорит постоянный спрос на продукцию и услуги Общества. Помимо этого внимание к издержкам и компетентность в сроках создали компании репутацию, благодаря которой клиенты готовы переплачивать и отказываться от более выгодных предложений других предприятий. Из-за того что производится единичный товар, и его стоимость велика, колебания курса рубля на валютном рынке не сильно сказывается на общем благосостоянии Общества.

Литература:

1. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов/Горфинкель В.Я. — Москва: Юнити-Дана, 2014—670 с.
2. Санникова, И. Н. Комплексный экономический анализ: учебное пособие/Санникова И. Н., Стась В. Н. — Барнаул: Изд-во Алтайского государственного университета, 2008—168 с.

Анализ внутренней среды предприятия (ресурсов, капитала, технологии) ООО «Мерапром +»

Полосин Антон Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ниже будет представлен анализ капитала предприятия по следующим видам: принадлежность фирме, объект инвестирования, форма нахождения в процессе кругооборота.

1. По принадлежности фирме

— Собственный капитал. Данный вид капитала отражает суммарную стоимость средств фирмы, принадлежащих ей по праву собственности. В его состав входит уставной капитал, добавочный, резервный капитал, нераспределенная прибыль и прочие резервы. Общество имеет в своей собственности территорию, на которой производится продукция, и прилежащие здания. Данные сооружения необходимы для хранения ресурсов, инструментов, и оборудованы рабочими местами для выполнения работниками специальных видов работ. На данной территории так же расположен офис для работы с клиентами. Учредитель «Мерапром +» отказался предоставлять корпоративную информацию о капитале, расходах и доходах предприятия.

— Заемный капитал. Заемный капитал это привлекаемые для финансового развития предприятия на возвратной основе денежные средства и другое имущество. Это долгосрочные обязательства перед третьими лицами. Состав заемного капитала: отложенные налоговые обязательства, долгосрочные займы, различные долгосрочные обязательства, краткосрочные займы и кредиты, кредиторские задолженности, доходы будущих периодов, задолженности перед учредителями по выплате доходов, резервы предстоящих расходов, а так же прочие краткосрочные обязательства. В зависимости от срока погашения капитал делится на два вида: долгосрочные обязательства (срок погашения более 12 месяцев), краткосрочные обязательства (обязательства, которые необходимо погасить в течение ближайшего года). Источники заемного капитала: российские банки, лизинговые компании, инвестиционные фонды, предприятия, государство, акционеры.

Рассматриваемое Общество на данный момент не имеет долгосрочных обязательств и воздерживается от большого количества краткосрочных. Это связано с аккуратной стратегией ведения бизнеса, а так же из-за неуверенности в экономической ситуации страны. С одной стороны это исключает большое количество рисков для предприятия. Не имея задолженностей, вся выручка за выполнения заказов остается внутри предприятия. Минусы представленной тактики — замедленное развитие предприятия. Увеличивая долю заемного капитала, Общество становится более зависимым, но в то же

время открывает для себя возможности к расширению. Развитие предприятия необходимо для поддержания конкурентной способности и получения большей прибыли.

2. По объекту инвестирования

— Основной капитал. Основной капитал включает в себя длительно функционирующие материальные ценности, финансовые вложения, а так же нематериальные активы. Инвестиции в основной капитал включают все затраты на создание и воспроизводство основных средств, куда входят: расширение; новое строительство; реконструкция и модернизация объектов, приводящие к увеличению первоначальной стоимости объектов и относятся на добавочный капитал организации, и т.д. «Мерапром +» производит постоянные, но умеренные инвестиции в основной капитал путем приобретения новых инструментов, станков, оборудования и прочего. Качество и сроки производства такой дорогостоящей продукции как промышленные весы являются очень важными критериями. Механизация и автоматизация труда в нашем случае быстро окупаются, и дают весомые результаты.

— Оборотный капитал. Данный вид капитала является средствами участвующими и полностью расходуемыми во время одного производственного цикла. К оборотному капиталу можно отнести: краткосрочные финансовые вложения, материальные оборотные средства, денежные средства и средства в текущих расчетах.

По мере обесценивания основных средств или расходованию денежных для стабильной работы требуются инвестиции в оборотный капитал. Вложения в оборотный капитал предназначено обеспечить выпуск производства и его ритмичное функционирование на протяжении всего цикла. Инвестиции в оборотный капитал носят долгосрочный характер и в этом понятии не отличаются от других реальных инвестиций.

Инвестиции, вложенные в запасы сырья, основные материалы, конструкции и т.п. составляют оборотные производственные фонды. Они обслуживают производственный процесс. Инвестиции, вложенные в готовую продукцию и выполненные работы предназначенные для реализации — составляют оборотный капитал. Готовая продукция — это овеществленный капитал в виде основных производственных активов и необходимого производственного запаса сырья, основных и вспомогательных материалов.

Рассматриваемое Общество имеет малое количество оборотных капиталов. Из-за индивидуальности каждой единицы производимой продукции сложно сделать запас ресурсов, предугадать необходимые вспомогательные ма-

териалы и прочее. Поэтому инвестиции в оборотный капитал в рамках компании «Мерапром +» носят редкий и единичный характер.

3. По форме нахождения в процессе кругооборота

— Капитал в денежной форме. Денежный капитал это совокупность активов имеющихся у организации в денежной форме. Именно с него начинается круговорот капитала, поскольку каждый предприниматель должен иметь, прежде всего, денежные средства, чтобы купить необходимые условия производства прибавочной стоимости: рабочую силу и средства производства. Как любое предприятие, «Мерапром +» имеет финансовый резерв необходимый для нормального функционирования компании и поддержания процесса кругооборота капитала. С развитием Общества данный капитал постепенно увеличивается, позволяя тем самым увеличивать объемы производства.

— Капитал в товарной форме. Товарный капитал представляет собой третью стадию кругооборота промышленного капитала. Он функционирует в сферах обращения и обслуживает процессы смены форм стоимости. По натуральной форме данный капитал представлен определенным количеством продукции произведенной на предприятиях и предназначенных для продажи. Товарный капитал отсутствует в рассматриваемой нами компании. Так сложилось из-за того что продукция носит единичный характер, и сразу после окончания работы над товаром он переходит в собственность заказчика. Только в случае расторжения договора между заказчиком и исполнителем весы могут остаться во владении компании «Мерапром +». Но такие инциденты не происходят потому что это не выгодно обеим сторонам.

— Капитал в производительной форме. Производительный капитал является второй стадией кругооборота промышленного капитала. В отличие от денежного и товарного капиталов, занятых в сферах обращения, производительный капитал занят в сфере производства. Его основная функция — создание стоимости и прибавочной стоимости для продукции. В то время как денежный и товарный капиталы выполняют функции смены форм стоимости. В рассматриваемом Обществе данный вид капитала представляет собой закупленные ресурсы на производство продукции. Его размер варьируется в зависимости от проекта весов и их конструктивной сложности. Оплата рабочей силы так же является частью производительного капитала, так как она непосредственно участвует в создании стоимости товара.

Трудовые ресурсы предприятия являются численным профессионально-квалифицированным составом занятых работников (или кадров). Кадрами предприятия принято понимать не только наемных работников, но и собственников или совладельцев фирмы. Но в том случае, если они принимают непосредственное участие в деятельности предприятия своим трудом и получают за это соответствующую оплату. Следовательно, кадры предприятия представляют собой совокупность работающих как по найму, так и соб-

ственников, трудовой потенциал которых обеспечивает эффективную хозяйственную деятельность и соответствует торгово-технологическому процессу. На предприятии «Мерапром +» занят 1 человек — учредитель. Это связано с тем, что заказов на производство весов просто может не быть в определенный период времени. Имея работников, но не имея для них работы пришлось бы платить им зарплату за бесполезное пребывание на рабочем месте. Для выполнения заказов Общество находит работников и заключает с ними срочный трудовой договор.

Срочный трудовой договор является одним из видов трудовых договоров. Его особенность состоит в том, что он заключается на определенный срок. В Трудовом кодексе подробно рассмотрены все аспекты, которые связаны со срочным договором: от процедуры принятия на работу до его увольнения. При заключении срочного трудового договора работодатель принимает на себя обязанности по предоставлению сотруднику работы, которая обусловлена его трудовой функцией; обеспечению условий труда, предусмотренных законодательством РФ; по выплате заработной платы в установленный срок и соответствующем размере. Работник в свою очередь должен самостоятельно выполнять трудовую функцию, которая определена в договоре, а так же соблюдать правила внутреннего трудового распорядка установленные внутри данной компании.

При найме рабочих по срочному трудовому договору владелец «Мерапром +» должен проанализировать предстоящий объем работ. Отталкиваясь от данного значения определяется количество необходимых рабочих. Данный этап требует большого внимания: недостаточное количество рабочей силы не позволит уложиться в оговоренные сроки строительства, но при этом каждой единице рабочей силы необходимо оплатить ее труд. Что является дополнительными тратами.

По заключенному договору обязанностями сотрудников установлены следующие задачи: монтаж (конструкции весов, электроники), погрузка и выгрузка (ресурсов, продукции), установка оборудования и прочие функции. Для повышения эффективности труда важно подобрать правильный размер и способ оплаты труда рабочих.

Существуют две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная. Повременная форма является оплатой за фактически отработанное время. Оплата работников может производиться: по часовым тарифным ставкам, по дневным тарифным ставкам или исходя из установленного оклада. Сдельная же оплата труда зависит от объемов выполненной работы и расценок за единицу продукции. Существуют различные системы сдельной оплаты труда: сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, аккордная, прямая сдельная, косвенно-сдельная. Обычно при составлении срочного трудового договора между работниками и руководством предприятия «Мерапром +» указывается сдельная аккордная система оплаты труда. Данный выбор был сделан из-за большого количества различных задач необходимых к выполнению. Рассмо-

трим поставщиков, сырье и ресурсы. Основными поставщиками ресурсов для рассматриваемой организации являются ЗАО «Сталепромышленная компания» и ОАО «МИДЛ». Первая компания предоставляет металл для создания корпусов весов, вторая продает специальные датчики, терминалы и прочую комплектующую электронику для весов.

После того как был подписан договор на создание весов, руководитель закупает необходимый металл и заказывает электронику. Затем происходит найм необходимого количества рабочих по срочному договору. Количество ра-

бочих определяется бюджетом, сроками и сложностью работ. Пока электроника находится в пути, из металла создается «тело» конструкции. В среднем это занимает несколько дней. Когда приходят заказанные комплектующие для весов их устанавливают в уже готовую конструкцию и проверяют все системы, настраивают весы. Последний этап — сообщение заказчику о том, что его весы готовы. Он может их вывезти и установить самостоятельно или воспользоваться услугами компании. В договоре оговорена гарантия и починка на продукцию Общества в течение определенного срока (зависит от продукции).

Литература:

1. Герасимов, Б.И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие/Герасимов Б.И., Коновалова Т.М., Спиридонов С.П., Саталкина Н.И. — Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2008—160 с.
2. Позднякова, В.Я. Экономика предприятия/Позднякова В.Я. Девяткина О.В. — Москва: Инфра-М, 2014—280 с.
3. Туровец, О.Г. Организация производства на предприятии: учебное пособие/Туровец О.Г. Родионова В.Н. — Москва: РИОТ, 2010—128 с.

Анализ прибыльности, ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Мерапром +»

Полосин Антон Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Цель анализа прибыльности — оценить способности предприятия приносить доход на вложенные в текущую деятельность средства. Анализ прибыльности начинается с общей характеристики доходности отдельных направлений деятельности предприятия, а так же с описания динамики изменения доходности в течение анализируемого периода.

Далее необходимо определить, причины изменения объемов получаемой прибыли в течение анализируемого периода. Например это может быть изменение выручки от реализации, изменение уровня переменных или постоянных затрат и т. д.

Изменение выручки от реализации, в свою очередь, может быть связано с изменением номенклатуры реализуемой продукции (различный уровень спроса на рынке для продукции), изменениями в работе маркетинговых служб, колебания цен на реализуемую продукцию и т. д.

Переменные затраты могут меняться вследствие изменений номенклатуры реализуемой продукции (разный уровень издержек на производство различных изделий), изменений цен накупаемых ресурсов. Постоянные затраты могут варьироваться в результате изменения цен на постоянную составляющую затрат, в результате ввода

новых фондов, изменения технологии производства продукции и т. п.

С точки зрения устойчивости предприятия, целесообразно, чтобы основная часть доходов формировалась за счет ее основной деятельности, но не за счет прочих операций. В противном случае необходим подробный анализ и контроль данных процессов.

Несмотря на сезонный режим работы, «Мерапром +» обладает хорошими показателями прибыльности. Основную часть доходов составляет производство продукции, и лишь малая их часть приходится на ремонт и обслуживание. Издержки единичной продукции легко рассчитывать и контролировать, тем самым улучшая производство и максимизируя прибыль. Заказы продукции происходят с переменной интенсивностью, в среднем компания выполняет 3 заказа в год. Стоимость каждого варьируется от 800 до 1500 тыс. рублей.

Проводить временной анализ предприятия сложно из-за высокой стоимости продукции. Разброс по шкале доходности очень большой и это зависит большей частью только от потребности в производимом товаре. Например, в один временной период поступало малое количество заказов, а в другой большое. В итоге разница в прибыли —

несколько миллионов, но Общество кардинально не изменилось.

Основными денежными потерями для компании являются упущенные возможности. Если заказчику требуется изготовить весы зимой то предприятие вынуждено ему отказать в своих услугах, что является потерей дохода и клиентской базы. Другая проблема предприятия: спрос покупателей на не производственные весы (максимальный вес меньше 1 т.). Для Общества данные заказы являются невыгодными.

Общее финансовое состояние предприятия в краткосрочной перспективе оценивается показателями ликвидности и платежеспособности. Они характеризуют возможности предприятия в срок и в полной мере произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность предприятия отражает возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность), а так же за счет привлечения заемных средств со стороны. Ликвидность предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, которая отражает обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Большая или меньшая текущая ликвидность обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками.

Основным признаком ликвидности, является формальное превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами, в стоимостной оценке. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с данной позиции. Если величина оборотных активов недостаточно велика по отношению к краткосрочным пассивам, текущее положение предприятия неустойчиво. Вследствие этого может возникнуть ситуация, когда на предприятии не будет иметь нужное количество средств для расчетов по своим финансовым обязательствам.

Объект, рассматриваемый в данном реферате, обладает высоким показателем ликвидности. Предприятие, как уже было сказано, избегает финансовые обязательства, прибавляя к этому высокую стоимость производимой продукции мы делаем вывод: Общество устойчивое и ликвидное в этом плане.

Под **ликвидностью** какого-либо актива предприятия понимают его способность трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса. Степень ликвидности актива определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Оборотные активы «Мерапром +» содержат ресурсы, лицензии, сырье и прочих составляющие. Выручка, полученная вследствие реализации данных активов, эквивалентна собственной продукции компании. Время для реализации занимает от нескольких дней до пары недель.

Из всего этого можно сделать заключение активы предприятия обладают высокой степенью ликвидности.

Как было указано ранее, платежеспособность и ликвидность предприятия являются основными характеристиками финансового состояния организации. **Необходимо разграничивать платежеспособность предприятия**, т. е. ожидаемую способность в конечном итоге погасить задолженность, **и ликвидность предприятия**, т. е. достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент. Однако на практике понятия платежеспособность и ликвидность как правило выступают в качестве синонимов.

Основным показателем, характеризующим платежеспособность и ликвидность предприятия, является **собственный оборотный капитал**. Он определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Предприятие имеет собственный оборотный капитал до тех пор, пока оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Этот показатель также называется чистыми текущими активами.

В большинстве случаев основной причиной изменения величины собственного оборотного капитала является прибыль или убыток организации. Рост собственного оборотного капитала обычно сопровождается оттоком денежных средств. Уменьшение собственного оборотного капитала обуславливается получением кредитов и займов. Собственный оборотный капитал должен без затруднений трансформироваться в денежные средства. Если же в **оборотных активах** велик удельный вес трудно реализуемых их видов, это снижает платежеспособность предприятия. Необходимо иметь в виду, что **текущую платежеспособность** предприятия можно выявить по данным баланса только один раз в месяц или квартал.

Анализ платежеспособности «Мерапром +» показывает явную стабильность в будущем. Предприятие ведет себя пассивно на рынке, не предпринимая попыток к сильному или резкому расширению, не проводя изменений и уделяя большое внимание каждому новому заказу. Данная пассивная тактика ведения бизнеса приводит к потере возможной выгоды, но вместо этого получает завидную стабильность во всей экономической структуре предприятия.

Налаженное производство, клиентская база, поставщики ресурсов, а так же высокое качество лицензированной и сертифицированной продукции образуют крепкий фундамент бизнеса. Анализ показал, что такие показатели устойчивости предприятия как ликвидность, платежеспособность и прибыльность имеют отличные значения, достаточные для уверенного дальнейшего функционирования Общества.

Предприятие «Мерапром +» является Обществом с Ограниченной Ответственностью. Оно занимается производством дорогостоящей продукции и ее обслуживанием. Данная организационно правовая форма идеально подходит для компании исходя из анализа объемов производства, рода деятельности и прибыльности

предприятия. Весь товар предприятия является лицензированной и сертифицированной продукцией, к обработке заказов предприятие подходит с большим вниманием. Владелец «Мерапром +» стремится получить наибольшую выгоду и удовлетворить требованиям клиента. Исходя из этого, проводятся меры по уменьшению издержек производства.

Общество имеет множество клиентов довольных качеством продукции. Данными клиентами обычно являются предприниматели из Томска, Томской области, а так же из прилежащих городов. Эти предприниматели чаще всего занимаются производственной деятельностью, например: с \х комплексы, бетонные заводы, транспортные компании и т.д. Конкурентами Общества являются различные филиалы крупных компаний, которые занимаются только распространением продукции. «Мерапром +» имеет по сравнению с ними преимущество в индивидуальном подходе к заказу. По требованию клиента может быть изменены составляющие части весов, их отдельные элементы, размеры, форма, габариты и так далее. Имеющиеся конкуренты не способны к такой работе с клиентами, что дает Обществу преимущество.

К другим факторам конкурентоспособности относятся: проработанная клиентская база, проработанная база поставщиков и аккуратность в ведении бизнеса. Все это обеспечивает устойчивость предприятия, высокий спрос на продукцию и как следствие высокую прибыльность компании.

К рискам Общества относятся: рыночные риски, риски возникновения гражданской ответственности, организационные и юридические риски. Но следует заметить, что данные риски присутствуют на любом предприятии и их воздействие можно понизить до минимума соблюдая законодательство, обращая внимание на детали, анализируя рыночную ситуацию и т.д.

«Мерапром +» имеет два вида поставщиков — поставляющих метал и поставляющих комплектующие части для весов. Ранее проработанная база поставщиков ресурсов была отмечена как преимущество, благодаря которому заказы обрабатываются в короткие сроки.

Внутренняя среда предприятия так же представляет собой устойчивую систему. Главная причина устойчивости — правильное обращение с капиталом Общества. Доля заемных средств в нем всегда очень мала, производятся регулярные инвестиции в быстрокупаемые области капитала. Так же важные параметры: контроль издержек и внимание к трудовым ресурсам.

Трудовые ресурсы предприятия создаются непосредственно для каждого отдельного проекта по средствам срочного договора. Данный способ производства является необычным, но тем не менее по конечным расчетам он является самым выгодным из альтернативных. Труд работников оплачивается по сдельной аккордной системе. Такое решение было принято из-за широкого спектра задач необходимых к выполнению работниками, а так же в целях повышения эффективности их труда.

После согласования проекта весов и найма рабочих «Мерапром +» производит закупку материалов из аванса, выплаченного клиентом. Обычно данный аванс составляет 30% от стоимости заказа. Начинаются работы по сборке корпуса весов и последующей установке электроники. Полное строительство занимает несколько дней. Самый большой заказ компании выполнялся три недели, но в среднем необходимо полторы недели.

Как только строительство весов окончено и проходит оплата, товар становится собственностью клиента. Чтобы прибыль от производства была наибольшей необходимо правильно управлять издержками. Общество уделяет внимание всем издержкам и предпринимает меры по их уменьшению, но это отнимает большое количество времени и ресурсов у учредителя компании. Важно присутствовать на всех этапах строительства, просчитывать каждый отдельный проект чтобы сэкономить и не потерять в качестве продукции. Как следствие, человеческий фактор является одним из серьезных рисков для прибыльности предприятия. Ошибка в расчетах, невнимательность к составлению договора и другие мелкие ошибки могут стоить больших финансовых потерь для предприятия.

Внешняя среда предприятия является устойчивой структурой. Единственным предложением о развитии является привлечение новых клиентов. Главным шагом является создание Web сайта Общества. Так как большую часть информации в наше время люди получают через компьютер и интернет, отсутствие собственной страницы в интернете является большим минусом для компании. Потенциальные клиенты могут просто не знать о существовании «Мерапром +» и со временем старая клиентская база себя исчерпает.

На основе анализа в предыдущих главах было сделано заключение, что предприятие является устойчивым и мероприятия по повышению данной устойчивости не нужны. Изменения выгодно проводить только в стороны расширения Общества, о чем и пойдет речь. Основным фактором, который резко улучшит инфраструктуру предприятия, является постройка производственного ангара. Наличие данной постройки позволит обрабатывать заказы на продукцию Общества вне зависимости от времени года и погодных условий. Как было указано ранее, у «Мерапром +» отсутствует помещение для создания продукции, поэтому все работы проводятся на улице под влагозащитным тентом. Безусловно данное расширение требует большого количества финансов и времени. Более того, во время данного строительства будет приостановлена работа предприятия, что так же повлечет за собой убытки. На основе этого вопрос о данном расширении предприятия остается спорным в плане выгоды.

Другим предложением о развитии является рыночное расширение. Общество имеет различные инструменты, станки, а так же навыки для строительства производственных весов. Это дает возможности к созданию другой продукции, отличающейся от весов, но использующей тот же набор ресурсов. Например, это может

быть создание каркасных теплиц с автоматической системой проветривания. Для данного примера имеется ряд преимуществ: существует спрос на данный товар; возможно использование тех же рабочих, ресурсов и инструментов; существует заинтересованная часть из уже существующей клиентской базы (с/х комплексы и колхозы). Главным преимуществом является то что спрос на новый

товар никак не зависит от спроса на старый. Данный факт уменьшит вероятность простаивания предприятия без работы.

Но данное расширение требует изучение новой технологии, новой сферы рынка и поиск поставщиков новых ресурсов. Так же сложности возникнут с появлениями новых конкурентов и созданием клиентской базы с нуля.

Литература:

1. Антонова, З.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/Антонова З.Г. — Томск: Изд-во Томского Политехнического университета, 2011 — 187 с.
2. Быстров, В.А. Экономика предприятия: учебное пособие/Быстров В.А. Новиков Н.И. — Томск: Изд-во Томского Политехнического университета, 2013 — 372 с.
3. Туровец, О.Г. Организация производства на предприятии: учебное пособие/Туровец О.Г. Родионова В.Н. — Москва: Риот, 2010 — 128 с.

Корпоративное развитие Polymetal International PLC

Серииков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Компания «Полиметалл» основана в 1998 г. в Санкт — Петербурге Группой компаний «ИСТ». Основная цель — создание в России современного предприятия по добыче драгоценных металлов от «геологоразведки до слитка» и использование возможности промышленного освоения месторождений, разведанных еще в советскую эпоху.

В ноябре 2005 г. контроль над ОАО «Полиметалл» (головная материнская компания группы) перешел к ОАО «ГНК Нафта Москва (Кипр) Лимитед», а в августе 2006 г. — к «Нафта Москва (Кипр) Лимитед». В феврале 2007 г. ОАО «Полиметалл» провел первичное публичное размещение собственных акций, в результате чего 24.4% акций ОАО «Полиметалл» были размещены среди институциональных инвесторов. В связи с публичным размещением, акции ОАО «Полиметалл» стали котироваться на биржах РТС и ММВБ в России, а глобальные депозитарные расписки (ГДР), представляющие эти акции, — на Лондонской Фондовой Бирже. В июне 2008 г. аффилированная компания «Нафта Москва (Кипр) Лимитед» продала все свои акции ОАО «Полиметалл» (68%) трем компаниям. Первой из них является Powerboom Investments Limited, зарегистрированная на Кипре, конечным бенефициаром которой является Александр Несис (23.97%), учредитель Полиметалла. Вторая — Pearlmoon Limited (основным акционером является PPF Group NV) (24,82%), конечным бенефициаром которой является Петр Келлнер. Третья — и Vitalbond Limited, зарегистрированная на Кипре, конечным бенефициаром которой является Александр Мамут (19.02%).

Компания Polymetal International plc была создана в июле 2010 г., как холдинговая материнская компания ОАО «Полиметалл», и зарегистрирована на о. Джерси с целью получения премиального листинга на Лондонской фондовой бирже и вхождения в Официальный перечень ценных бумаг. 2 ноября 2011 г. акции Компании были включены в Официальный перечень ценных бумаг Управления по листингу Великобритании и допущены к торгам на Основной площадке Лондонской фондовой биржи. В результате первичного размещения акций (ИПО) Компания привлекла 763 млн долларов США.

Осуществляя выбор организационно-правовой формы своего предприятия, предприниматель должен учитывать требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств, которые зависят от многих особенностей деятельности предприятия, таких как профиль и содержание деятельности предприятия, перспективы развития, возможный круг партнеров и конкурентов, существующее в стране законодательство и прочее [1].

Компания Полиметалл является акционерным обществом, т.е. обществом, 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.

Так как АО Полиметалл является открытым акционерным обществом, то его участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. При этом само акционерное общество проводит открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную про-

дажу, а также ежегодно публикует для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Высшим органом управления в ОАО является Общее собрание акционеров общества.

Общество вправе раз в год принимать решение о выплате дивидендов по размещенным акциям. Общество обязано выплатить объявленные по акциям каждого типа дивиденды. Дивиденды выплачиваются деньгами, а в случаях, предусмотренных уставом общества, — иным имуществом. Решение о выплате годовых дивидендов, размере годового дивиденда и форме его выплаты по акциям каждого типа принимается общим собранием акционеров. Размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров общества [1].

Поскольку акции компании допущены к торгам на Лондонской фондовой бирже, Polymetal International соблюдает положения Кодекса корпоративного управления Великобритании. Согласно рекомендациям Кодекса корпоративного управления Совет директоров компаний, допущенных к биржевой торговле в Великобритании, должен состоять как минимум наполовину из независимых директоров, не являющихся исполнительными лицами Компании, за исключением председателя. Совет определяет, является ли директор независимым по своей репутации и своим суждениям и не обременен ли он связями и обстоятельствами, которые могли бы реально или потенциально повлиять на его решения.

Совет директоров Polymetal International состоит из девяти членов: председателя Совета директоров, одного исполнительного директора (главного исполнительного директора Группы компаний) и семи директоров, не являющихся исполнительными лицами Компании, четыре из которых также признаны Советом независимыми. По мнению Компании, данный состав Совета директоров является оптимальным и удовлетво-

ряет требованиям Кодекса корпоративного управления Великобритании.

В соответствии с рекомендациями Кодекса корпоративного управления Совет директоров утвердил три комитета: комитет по аудиту и рискам, комитет по назначениям и комитет по вознаграждениям. Также, при необходимости, Советом директоров могут быть сформированы дополнительные комитеты.

У акционерного общества, как и у остальных организационно-правовых форм, есть свои достоинства и недостатки, которые оказывают влияние на ведение бизнеса ОАО Полиметалл. Основные из них представлены в таблице 1.

По состоянию на 31 марта 2015 года выпущенный акционерный капитал Polymetal International plc состоит из 422602724 обыкновенных акций без номинала, каждая из которых предоставляет право одного голоса. Компания не имеет казначейских акций. Таким образом, общее количество прав голоса в Компании составляет 422602724.

Добыча осуществляется дочерними производственными предприятиями Полиметалла, объединенными в производственные подразделения (Рис. 1).

Дочерние структуры владеют лицензиями на геологоразведку и добычу. Также у Полиметалла есть три дочерние компании, занимающиеся управлением и научной деятельностью:

1. ОАО «Полиметалл Управляющая Компания» осуществляет функции по управления всеми дочерним предприятиям компании.

2. ООО «Торговый Дом Полиметалл» занимается логистикой, снабжением и закупками технического обслуживания всем дочерним предприятиям компании.

3. ЗАО «Полиметалл Инжиниринг» занимается научно-исследовательскими и проектными работами, выполняемыми для геологоразведочных и производственных дочерних предприятий компании, а также для сторонних заказчиков.

Таблица 1. Достоинства и недостатки АО

Достоинства АО	Недостатки АО
Возможность объединения даже очень небольших капиталов	Очень сложная процедура регистрации предприятия
Большой объем производства и относительно низкие издержки	Необходим большой объем уставного капитала для начала бизнеса
Наличие квалифицированных специалистов для управления предприятием	Затруднено принятие решений (ключевые решения — только собрание акционеров)
Крайне небольшие возможности для злоупотреблений	Сложно управлять компанией в силу ее большого размера
Активное государственное регулирование деятельности	Низкая степень маневренности бизнеса
Высокая склонность к инновациям	Высокие налоги
Ограничение ответственности собственников только размером вклада в уставный капитал	Сложный бухгалтерский учет и отчетность



Рис. 1. Дочерние производственные предприятия Полиметалла

Литература:

1. А. Н. Асаул Организация предпринимательской деятельности/Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
2. «Polymetal International plc. Справочник аналитика» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.polymetal.ru/investors-and-media/results-centre/production.aspx?sc_lang=ru-RU. — Загл. с экрана.

Потребители, конкуренты, социальные инвестиции Polymetal International PLC

Сериков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Мировые Центральные Банки являются одними из крупнейших продавцов и покупателей золота на мировом товарном рынке. Связано это с тем, что многие страны мира используют золото в качестве страхового и резервного фонда. Это золото входит в золотовалютный резерв, который является частью активов Центральных Банков.

Сегодня золото имеет широкое практическое применение и может быть использовано во многих секторах экономики, поэтому промышленные потребители являются важнейшими участниками рынка золота.

Основными промышленными потребителями золота являются следующие три сектора экономики: ювелирная промышленность; электронная промышленность; медицина (стоматология и фармакология);

При этом электронная промышленность вошла в этот список совсем недавно, и, если учесть текущие темпы развития высоких технологий, можно сказать, что доля потребления золота этим сектором будет только расти.

Соотношение потребления золота в 2014 году продемонстрировано в таблице 1.

В России на технические нужды расходуется примерно 15–17 т золота (55–60% всего количества металла, потребленного в стране), а на изготовление ювелирных изделий — примерно 12 т (40–45%).

Серебро — металл, который широко используется во многих секторах экономики. Весьма велика роль данного металла в современной промышленности: в производстве сотовых телефонов и компьютеров, электрореле, медицинской аппаратуры и оборудовании. Также серебро активно используется в ювелирных изделиях, в фототехнике, в изготовлении монет.

Стоит заметить, что более двух третей всего поступающего на рынок серебра извлекается в качестве попутного компонента при добыче руд других полезных ископаемых (в основном, свинцовых, цинковых, медных или золотых руд), что отличает его от многих металлов, в том числе от золота. В результате, на объемы выхода значительной части добываемого серебра практически не влияют колебания его цены на рынке, а зависят от изменения в ценах на другие металлы.

Соотношение спроса и потребления серебра в 2014 году продемонстрировано в таблице 2 [4].

Конкурентами ОАО полиметалл являются такие компании как ОАО Полюс Золото, ЗАО Петропавловск ГК, ЗАО Чукотская ГГК (Kingross Gold), Nord Gold NV и другие.

— Polyus Gold International является крупнейшим производителем золота в России и одним из топ — 10 зо-

Таблица 1. Структура потребления и предложения золота в мире, тонны

Потребление, т	
Ювелирные изделия	2152,9
Технологии	389,0
...из которых электроника	267,3
...из которых прочая промышленность	87,5
...из которых зубопротезирование	34,2
Инвестиции	904,6
Полный спрос на монеты и слитки	1063,6
Физический спрос на слитки	807,8
Официальные монеты	178,5
Медали/имитационные монеты	77,4
ETF и аналогичные продукты	-159,1
Закупки центральных банков	477,2
Итого: потребление золота	3923,7
Цена золота (London US \$/унция)	1266,4
Предложение, т	
Добыча руды	3114,4
Чистое хеджирование	42,1
Продажа ЦБ	477,0
Лом золота	1121,7
Суммарное предложение	4755,2

Таблица 2. Структура потребления и предложения серебра в мире, тонны

Потребление, т	
Ювелирные изделия	198,8
Монеты, слитки	245,6
Столовое серебро	50,0
Промышленное производство	586,6
...из которого электрика и электроника	233,9
...из которого сплавы и припой	62,4
...из которого фотография	50,4
...из которого прочая промышленность	240,0
Физический спрос	1081,1
Физические излишки/дефицит	-96,0
ETF товарных запасов	1,6
Обмен товарных запасов	8,8
Чистый баланс	-106,3
Цена серебра (London US \$/унция)	23,790
Предложение, т	
Добыча руды	819,6
Продажа ЦБ	7,9
Лом серебра	191,8
Чистое хеджирование	-34,3
Суммарное предложение	985,1

лотодобытчиков. Компания владеет одним из крупнейших в мире резервов золота с более чем 67 млн унций разведанных и неразведанных запасов золота, лежащих в основе стремительного роста золотодобычи Полюс Золото (3% увеличение добычи золота в 2014 от 2013 года).

— ГК «Петропавловск» — второй по величине производитель золота в России. В 2013 году было произведено 741200 унций золота.

— Кинросс Голд является крупнейшим иностранным инвестором в золотодобывающую отрасль страны, крупнейшим канадским инвестором в российскую экономику и одним из крупнейших налогоплательщиков на Дальнем Востоке России. Кинросс Голд владеет 100% акций ЗАО «Чукотская горно-геологическая компания», которое разрабатывает золотоносное месторождение «Купол», расположенное на территории Чукотского автономного округа. Кроме того, Кинросс Голд является владельцем 100% долей в компаниях ООО «Северное золото» и ООО «Регионруда», разрабатывающих месторождение «Двойное» и площадь «Водораздельная», которые находятся в 100 км от «Купола». С 2008 года объем добытого в России драгметалла составил более 4-х миллионов унций в золотом эквиваленте.

Так как деятельность Полиметалла не может осуществляться без официального разрешения местных властей и одобрения соответствующих сообществ, то в отношениях компании с местными сообществами и коренными народами был выработаны следующие принципы: открытость для идей и замечаний тех, кто живет и работает рядом с предприятиями; прозрачность в отношениях с местными сообществами: предоставление своевре-

менной, актуальной и достоверной информации о деятельности компании и ходе реализации социальных программ, долгосрочная концепция социального взаимодействия и инвестиций и внедрение систем для выявления приоритетных проектов и контроля за ходом их реализации. Выявление и принятие мер для решения наиболее значимых проблем местных сообществ в процессе регулярного и открытого диалога. Предоставление поддержки местным сообществам и коренным малочисленным народам Севера (КМНС).

Для выявления приоритетов социальных инвестиций были проведены опросы населения, а также работа с местными сообществами и коренными малочисленными народами Севера.

В 2012 году сумма инвестиций составила 6 млн. долларов США, из которых более 80% средств было направлено на поддержку спорта, образования и здравоохранения. Структура социальных инвестиций представлена на рисунке 1.

Деятельность компании ведется в трех регионах, где проживают КМНС: на Чукотке, в Магаданской области и Хабаровском крае. В своих действиях Полиметалл руководствуется положениями Глобального договора ООН и Декларации ООН о правах коренных народов. В соответствии с Кодексом корпоративного поведения Полиметаллом заключены шесть соглашений с ассоциациями КМНС в регионах Дальнего Востока России. Данные соглашения нацелены на поддержку традиционной деятельности в области оленеводства, образовательных и культурных программ, предназначенных для сохранения языка и традиций КМНС, обеспечение топливом, продуктами



Рис. 1. Социальные инвестиции

питания, транспортными средствами и строительными материалами, поддержание и возрождение традиций народных праздников, изучение местных экосистем, обмен

знаниями о защите окружающей среды и содействие развитию связей между представителями КМНС и другими представителями общественности региона.

Литература:

1. Скляренко, В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА — М, 2009.
2. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011.
3. «Polymetal International plc. Производственные результаты за IV квартал и 2013 год» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.polymetal.ru/~media/Files/P/Polymetal/Attachments/pdf/news/2014-rus/2014%20Q1%20POLY_4Q_Production_rus.pdf/. — Загл. с экрана.

Капитал Polymetal International PLC: источники формирования и развития

Сериков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Издержки производства «Polymetal International PLC» представлены в таблице 1.

Под капиталом понимаются средства, которыми располагает предприятие для осуществления своей деятельности.

Источники формирования финансовых ресурсов предприятия — источники удовлетворения потребности в капитале на будущий период [3].

Необходимо отметить, что результатом избытка оборотных средств является бездействие части капитала предприятия. В то время как, недостаток оборотного капитала способствует замедлению производственного процесса.

Источники формирования финансовых ресурсов делятся на собственные и заемные средства. При этом ос-

новным источником формирования финансовых ресурсов являются собственные средства. Собственные средства включают уставный капитал и резервы, нераспределенную прибыль, добавочный капитал. В свою очередь уставный капитал образуется при первоначальном инвестировании средств. Добавочный капитал, также являющийся источником собственных средств предприятия, формируется после переоценки имущества фирмы или продажи акций сверх их номинальной стоимости, а также за счет присоединения нераспределенной прибыли, которая осталась в распоряжении фирмы. Прибыль предприятия является основным источником пополнения собственного капитала. Следовательно, собственный капитал уменьшается

Таблица 1

(млн долл. США)	2014	2013	2012*
Денежные операционные расходы			
Расходы на добычу	391	393	364
Расходы на переработку	363	384	336
Приобретение руды у третьих сторон	2	19	30
Приобретение руды у взаимозависимых сторон	—	14	3
Налог на добычу полезных ископаемых	110	109	121
Итого денежные операционные расходы	866	919	853
Износ и истощение внеоборотных активов	292	245	178
Расходы на рекультивацию	3	2	3
Итого издержки производства	1161	1167	1034

Таблица 2. Анализ динамики и структуры капитала

Источники средств финансирования	Абс. величина		Отн. величина, %		Изменение		Темп прироста, %
	2013	2014	2013	2014	Абс. вел	Уд. вес	
Собственные источники финансирования, в т. ч.	1787490	869484	54,91966	29,01009	(918006)	(25,90957)	(51,3573)
Уставный капитал и резервы	1600858	1116877	49,18549	37,26429	(483981)	(11,92121)	(30,2326)
Нераспределенная прибыль	186632	(28671)	5,734167	(0,9566)	(215303)	(6,690767)	(115,3623)
Прочие средства	—	(218722)	—	(7,2976)	—	—	—
Заемные источники финансирования, в т. ч.	1467246	2127694	45,0803	70,9899	660448	25,90957	45,01277
Долгосрочная задолженность	1173670	1095091	36,0604	36,5374	(78579)	0,477028	(6,6952)
Краткосрочная задолженность	293576	1032603	9,01996	34,4525	739027	25,43254	251,73277
Прочие средства	—	—	—	—	—	—	—
Итого средств финансирования	3254736	2997178	100	100	(257558)	—	(0,079133)

на величину полученных убытков для убыточного предприятия [1,2].

Собственный капитал является основой самостоятельности предприятия и его независимости. Чем больше собственного капитала в процентном соотношении и меньше заемного капитала в общей сумме капитала, тем меньше риск потери капитала для кредиторов.

По данным таблицы видно, что предприятие понизило свою финансовую устойчивость. Удельный вес собственного капитала к концу года уменьшился на 26%. При этом общий прирост источников средств финансирования составил 28,15%. В структуре преобладают заемные источники: 45,0803% на начало 2014 года и 70,9899% на конец

года, таким образом, доля собственных источников уменьшилась, т.е. предприятие теряет свою финансовую независимость. Спад собственных источников финансирования составил 51,3% в основном за счет прироста нераспределенной прибыли — темп её спада составил 115,3%. Стоит отметить, что предприятие практически в равной степени использует краткосрочные задолженности и долгосрочные задолженности. При этом темп прироста краткосрочной задолженности составил 251,7%, тогда как долгосрочная задолженность уменьшилась на 6,7%. Таким образом, прослеживается стремление руководства предприятия привлекать краткосрочные кредиты в сравнении с долгосрочными кредитами.

Литература:

1. Сергеев, И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия): Учеб. пособие. — М.: Юрайт, 2011.

2. Скляренко, В.К., Прудников В.М., Акуленко Н.Б., Кучеренко А.И. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб. пособие. — М.: ИНФРА — М, 2010.
3. Скляренко, В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. — М.: ИНФРА — М, 2009.

Охрана труда и промышленная безопасность. Анализ эффективности использования персонала Polymetal International PLC

Сериков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

На 31 декабря 2012 года общая численность персонала Polymetal составляла 9237 человек. Более 60% всех работников заняты в Магаданской области и Хабаровском крае на предприятиях Омолонского, Дукатского и Амурского хабов, а также на месторождениях Майское, Хаканджа и Албазино.

В 2012 году женщины занимали 23% руководящих должностей по сравнению с 19% в 2011 году.

Уровень оплаты труда в компании соответствует всем нормативно-правовым требованиям, действующим в России и Казахстане, и характеризуется высокой конкурентоспособностью, превышая средний уровень по каждому из регионов нашей деятельности, а также по горнодобывающей отрасли России и Казахстана.

Различают три группы показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов:

1. Обобщающие показатели (среднегодовая выработка продукции на одного работника в стоимостном вы-

ражении; среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции одним рабочим);

2. Частные показатели (трудоемкость конкретного вида продукции; выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час);

3. Вспомогательные показатели (затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ; объем выполненных работ за единицу времени).

Среднегодовая выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении, характеризующая производительность труда, определяется по формуле:

$$B_r = \frac{N}{\text{Ч}_{\text{ср}}},$$

где N — объем выпуска продукции в стоимостном выражении, тыс. руб.;

$\text{Ч}_{\text{ср}}$ — среднесписочная численность персонала, чел.

Таблица 1. Среднесписочная численность работников Полиметалла

Среднесписочная численность	2014	2013	2012
Воронцовское	936	913	901
Хаканджинское	1049	1144	1132
Дукат	1836	1952	1926
Омолон	805	910	1027
Варваринское	727	730	695
Амурск — Албазино	1194	1158	1119
Майское	870	941	759
Кызыл	110	—	—
Администрация и прочие	1326	1484	1434
Итого	8853	9232	8993

Таблица 2. Расчет среднегодовой выработки продукции на одного работника в стоимостном выражении

Год	2014	2013	2012	Темп роста, %
N	1690391	1706597	1854065	(0,9496)
Ч _{ср}	8853	9232	8993	(4,1053)
B _г	190,93991	184,85669	206,1676	3,29077
T	0,00523725	0,0054096	0,0048504	(3,19)

Также можно рассчитать трудоемкость Т, которая является величиной, обратно пропорциональной выработке, и характеризует затраты труда в человеко-часах на единицу произведенной продукции.

Из анализа данных, приведенных в таблице, можно заключить, что как среднесписочная численность, так и объем выпуска продукции в 2014 году уменьшились по сравнению с 2013 годом. При этом наблюдается рост среднегодовой выработки продукции на одного работника в стоимостном выражении на 3,3%, что свидетельствует об увеличении производительности труда.

Эффективность использования трудовых ресурсов также можно оценить с помощью показателя рентабельности персонала:

$$R_r = \frac{\Pi_p}{\text{Ч}_{\text{ср}}},$$

где Π_p — прибыль от продаж, тыс. руб.;

$\text{Ч}_{\text{ср}}$ — среднесписочная численность персонала, чел.

Расчет показателя рентабельности персонала приведен в таблице 3.

Так как уменьшение среднесписочной численности персонала составило менее 5%, то существенного влияния на работу компании оно не оказало, что видно из данных, представленных в таблице. В 2014 году прибыль от продаж выросла на 64%, что дало скачок рентабельности персонала почти на 80% при уменьшении среднесписочной численности.

Подход компании Полиметалл к охране труда определяется системой управления охраной труда и промышленной безопасностью, предназначенной для выявления, оценки и управления производственными рисками, охраны здоровья и обеспечения безопасности сотрудников и определения правил безопасной эксплуатации зданий, прочих сооружений и всего оборудования. Система разработана на основе требований руководства МОТ — СУОТ 2001 и стандартов OHSAS 18001 и ГОСТ Р 12.0.007—2009.

Одним из основных корпоративных ключевых показателей эффективности компании является постоянное низкое значение коэффициента частоты травм с вре-

менной потерей трудоспособности (LTIFR), а также коэффициента частоты травм со смертельным исходом (FIFR). Значения этих коэффициентов представлены в таблице 4.

Являясь одной из ключевых заинтересованных сторон, сотрудники компании ожидают от Полиметалла соблюдения определенного стандарта поведения. В свою очередь, компания предъявляет к ним требования, содержащиеся в Кодексе корпоративного поведения, которые они обязуются соблюдать.

Кодекс корпоративного поведения опирается на конкретные положения в области подбора персонала и предоставления равных возможностей, профессионального развития, оценки и обучения персонала, ресурсов и навыков, организационной структуры, мотивации, вознаграждения и производительности труда.

Данный кодекс включает в себя 5 основных разделов.

Первый раздел посвящен принципам, которыми руководствуется Полиметалл. Здесь обозначены такие принципы, как честность и открытость, нетерпимость к обману, предотвращение и урегулирование конфликта интересов и другие.

Следующий раздел посвящен отношениям внутри компании. Он включает в себя следующие темы: «Справедливое обращение и равенство в трудовых отношениях», «Притеснения и домогательства», «Охрана здоровья, труда и безопасность персонала», «Запрещенные вещества», «Конфликт интересов»

Третий раздел затрагивает внешние отношения включает в себя следующие темы: «Противодействие взяточничеству», «Мероприятия и подарки», «Отношения с органами власти», «Антимонопольное законодательство и законодательство о конкуренции», «Отношения с обществом»,

Четвертый раздел посвящен защите собственности, информации и репутации, пятый — защите окружающей среды.

Компания и ее директора обязуются обеспечивать соблюдение самых высоких правовых и этических стандартов, что отражается в каждом аспекте деятельности компании Polymetal. Взятничество является уголовным преступлением в странах присутствия компании, сле-

Таблица 3. Расчет показателя рентабельности персонала

Год	2014	2013	2012	Темп роста, %
Пп	706346	429474	998226	64,4677
Чср	8853	9232	8993	(4,1053)
Rr	79,786061	46,520147	111,0003	71,50862

Таблица 4. Показатели безопасности условий труда

Год	2014	2013	2012	2011	2010
LTIFR	0,65	0,57	0,59	0,70	1,90
FIFR	0,18	0,06	—	—	0,50

довательно, любые коррупционные действия подвергают Polymetal и ее сотрудников риску судебного преследования, штрафных санкций и тюремного заключения, а также ставят под угрозу ее репутацию. Компания разработала политику борьбы со взяточничеством, которая распространяется на все процедуры и операции, проводимые во всех странах и регионах деятельности компании, а также на всех ее сотрудников, партнеров по бизнесу и привлекаемых для работы физических и юридических лиц. Совет директоров придает первостепенное значение реализации данной политики и применяет принцип «нулевой терпимости» по отношению ко всем случаям взяточничества и коррупции со стороны любого сотрудника или делового партнера, работающего от имени Polymetal. Также запрещается выплата, предложение или разре-

шение на дачу взяток, получение или принятие предложения о взятке, а также выплата, предложение или обещание выплаты любых содействующих/стимулирующих платежей. Любое нарушение данной политики рассматривается компанией как серьезный проступок и может повлечь за собой дисциплинарные санкции.

В рамках реализации внутренних процедур компании по соблюдению требований Закона Великобритании о взяточничестве, Polymetal разработал официальные правила и порядок предоставления и рассмотрения информации, которые описывают процедуру передачи сотрудниками сведений о возможных нарушениях и незтичных или противозаконных действиях на условиях конфиденциальности и гарантируют принятие мер для проведения независимого расследования по такого рода вопросам.

Литература:

1. Гридчина, А. В., Маймина Э. В. Экономика и организация производства: Учебное пособие. Издательство Московского государственного открытого университета, 2009 г.
2. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grandars.ru>. — Загл. с экрана.
3. «Polymetal International plc. Справочник аналитика» [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.polymetal.ru/investors-and-media/results-centre/production.aspx?sc_lang=ru-RU. — Загл. с экрана.

Анализ оборачиваемости капитала, показателей движения и использования основных средств Polymetal International PLC

Сериков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Под оборачиваемостью капитала понимается скорость прохождения средствами отдельных стадий производства и обращения. Для акционерных обществ оборачиваемость капитала характеризует активность средств, которыми рискуют собственники предприятия. Оборачиваемость капитала характеризуют двумя основными показателями:

1. $K_{об} = В/А$ — оборачиваемость активов в оборотах (коэффициент оборачиваемости)

где, А — среднегодовая стоимость капитала; В — выручка за анализируемый период (год).

Коэффициент оборачиваемости — показывает, сколько оборотов за анализируемый период (год) делают средства, вложенные в имущество предприятия. Если $K_{об}$ растет, то деловая активность повышается.

Капиталоемкость производства — показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Капиталоемкость производства показывает, какой основной капитал необходим для выпуска продукции, товаров, услуг стоимостью в 1 денежную единицу.

2. $Доб = Т/Коб$ (дней) — длительность одного оборота.

где, Т — продолжительность (в календарных днях) анализируемого периода.

Между оборачиваемостью и финансовым результатом существует глубокая взаимосвязь: чем выше скорость обращения капитала, тем более высокий финансовый результат (прибыль) получит компания. В свою очередь, это означает рост деловой активности предприятия. Основные значения для расчета показателей оборачиваемости капитала представлены в таблице 1.

При расчете показателей оборачиваемости стоит учитывать то что, на длительность нахождения средств в обороте оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность;
- сфера деятельности организации;
- масштаб деятельности организации;
- влияние инфляционных процессов;
- характер хозяйственных связей с партнерами.

К внутренним факторам относятся:

- эффективность стратегии управления активами;
- ценовая политика организации;

Таблица 1. Оборачиваемость капитала

	2014	2013	2012	Рост за 2014 год, %
Чистая выручка от реализации продукции, тыс. долл. США	1690391	1706597	1854065	(0,949609)
Стоимость основного капитала, тыс. долл.	2229905	2305761	2522359	(3,29)
Коэффициент оборачиваемости капитала	0,745377195	0,7069406	0,7913581	5,4370347
Капиталоемкость производства	1,3416026	1,414546	1,2636504	(5,156665)
Продолжительность оборота капитала, дни	482,9769444	509,23657	454,91415	(5,156665)
Коэффициент автономии	0,2901009	0,5491966	0,5915122	(47,177)

— методика оценки товарно-материальных ценностей и запасов.

Из данных таблицы видно, что коэффициент оборачиваемости капитала увеличился примерно на 5,4 %, что говорит об увеличении активности средств, вложенных собственниками предприятия. Это значит, что каждая единица капитала стала приносить на 5,4 % больше выручки, что говорит об улучшении управления компанией капиталом.

Капиталоемкость в конце 2014 года составила примерно 1,34, то есть для выпуска продукции стоимостью в 1 доллар США необходим капитал стоимостью 134 цента.

Продолжительность оборота капитала в 2014 году составила примерно 483 дня, что на 5 процентов меньше, чем в предыдущем году.

Возможные причины увеличения оборачиваемости капитала:

- повышение уровня маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю;

- сокращение бизнес-цикла за счет стимулирования сбыта;

- проведение переговоров с существующими и потенциальными поставщиками о предоставлении отсрочек платежа;

- оптимизация логистических процессов с целью снижения транспортных, складских и аналогичных расходов;

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства;

- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойных поставок и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов.

Анализ движения основных фондов производится для оценки производственного потенциала предприятия. Со временем или в результате изменения технологии часть основных средств предприятия списывается с баланса и, наоборот, вновь приобретенные основные средства зачисляются на баланс предприятия.

Коэффициент обновления основных фондов — это стоимость основных промышленно-производственных фондов, вновь поступивших на предприятие за данный период, деленная на стоимость основных фондов, имеющихся на предприятии в наличии на конец этого отчетного периода. Численно представляет собой отношение стоимости введенных за год новых фондов к их полной стоимости на конец года:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{Стоимость новых основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец года}}$$

Коэффициент поступления

$$K_{\text{пост}} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных фондов}}{\text{Стоимость основных фондов на конец года}}$$

Коэффициент выбытия

Коэффициент выбытия основных фондов это стоимость основных промышленно-производственных фондов, выбывших с предприятия в данном отчетном периоде деленная на стоимость основных промышленно-производственных фондов, имеющихся на предприятии в наличии на начало этого отчетного периода.

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Стоимости выбывших основных средств}}{\text{Стоимость фондов на начало года}}$$

Показатели оценки движения основных фондов представлены в таблице 2.

Коэффициент роста основных фондов в 2014 году составил 0,96. Таким образом, объем основных фондов уменьшился, что доказывается преобладанием выбытия основных фондов над их обновлением. Низкие значения коэффициентов выбытия и обновления говорят о том, что на предприятии не происходит интенсивной замена оборудования, причиной которой могла бы послужить реконструкция или модернизация производства. Для того чтобы судить, насколько эффективно используются основные средства, существует ряд показателей, среди которых важнейшими являются фондоемкость и фондоотдача.

Фондоотдача — показатель выпуска продукции, приходящейся на один рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Фондоотдача определяется как объем выпущенной продукции деленный

Таблица 2. Оценка движения основных фондов

	2014	2013	2012
Основные фонды, тыс. долл. США	2020924	2094742	2205732
Обновление основных фондов, тыс. долл. США	209751	319448	397076
Выбытие основных фондов, тыс. долл. США	(283569)	(430438)	(93318)
Коэффициент роста основных фондов	0,9647603	0,949681	1,159707
Коэффициент обновления основных фондов	0,1037897	0,1525	0,18002
Коэффициент выбытия основных фондов	(0,135372)	(0,19515)	(0,04906)

на среднюю сумму промышленно-производственных основных фондов по первоначальной стоимости.

Экономическим эффектом повышения уровня использования основных фондов является рост производительности труда.

Фондоёмкость — величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных производственных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Снижение фондоёмкости означает экономию труда.

Фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, а фондоёмкость — к снижению.

Фондовооруженность — показатель, который применяется для характеристики степени оснащённости труда работающего персонала.

Фондовооруженность труда показывает стоимость ОПФ, приходящихся на одного работника.

Значение фондоотдачи за последние 3 года менялось мало (менее 3%). Из этого можно сделать вывод, что управление основными производственными фондами за последние 3 года не изменялось, либо изменялось мало. При этом в значении фондоотдачи наблюдается небольшая положительная динамика, что говорит об увеличении выпуска продукции, приходящейся на один рубль среднегодовой стоимости основных производственных фондов. То есть появляется возможность увеличить размеры выпуска продукции без дополнительных капитальных вложений, а также ускорить темпы производства, уменьшить затраты на воспроизводство новых фондов и снизить издержки производства. Фондовооруженность также выросла по сравнению с предыдущим годом (с 228,27561 до 226,90013), однако своего значения в 2012 году (245,2721), когда на большее значение основных фондов приходилось меньше работающего персонала, так и не достигла.

Таблица 3. Показатели оценки эффективности использования ОПФ

	2014	2013	2012	Рост за 2014 год, %
Фондоотдача	0,8364446	0,8147051	0,8405668	2,6684
Фондоёмкость	1,1955364	1,227438	1,1896735	(2,599)
Фондовооруженность	228,27561	226,90013	245,2721	0,6062

Литература:

1. Ковалев, В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М.: Проспект, 2010.
2. Экономика организации (предприятия): Учебник/Под ред. Н. А. Сафронова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2009.

Анализ показателей эффективности использования оборотных средств и ликвидности Polymetal International PLC

Сериков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Эффективность использования оборотных средств измеряется показателями их оборачиваемости. Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность прохождения оборотными средствами отдельных стадий производства и обращения.

Выделяют следующие показатели оборачиваемости оборотных средств:

- коэффициент оборачиваемости;
- продолжительность одного оборота;
- коэффициент загрузки оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости средств (скорость оборота) характеризуется размером объёма выручки от реализации продукции (В) на 1 рубль оборотных средств:

$K_{об} = \text{объём выручки} / \text{средняя стоимость оборотных средств за период, руб.}$

Продолжительность одного оборота в днях, равна частному от деления числа дней за анализируемый период на коэффициент оборачиваемости оборотных средств:

$$T_{об} = 360 / K_{об}.$$

Величина, обратная скорости оборота, показывает размер оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации продукции. Это соотношение характеризует степень загрузки средств в обороте и называется коэффициентом загрузки оборотных средств:

$$K_z = 1 / K_{об}.$$

Чем меньше величина коэффициента загрузки оборотных средств, тем эффективнее они используются.

Обобщающим показателем эффективности использования оборотного капитала является показатель рентабельности:

$K_p = \text{Прибыль} / \text{средняя стоимость оборотных средств за период, руб.}$

Показатель рентабельности характеризует величину прибыли, получаемой на каждый рубль оборотных средств, и отражает финансовую эффективность работы предприятия, так как именно оборотные средства обеспечивают оборот всех ресурсов на предприятии.

Значения указанных показателей приведены в таблице 1.

Из приведенных в таблице данных видно, что с 2012 года наблюдается стабильное уменьшения длительности одного оборота. За последний год длительность одного оборота уменьшилась на 16%. Это говорит о том, что оборотные средства стали меньше находиться на различных стадиях оборота, а значит, возросла эффективность их использования, больше денежных средств стало возможно направить на другие цели предприятия, уменьшилась себестоимость продукции. В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние предприятия.

Коэффициент оборачиваемости на конец 2014 года составил 1,97 при росте в 19%, что говорит о том, что объем выручки от реализации продукции на 1 доллар оборотных средств вырос на 19% и составил 1,97 доллара США.

За последние три года происходило значительное изменение рентабельности оборотных средств. В 2012 году её значение составляло 0,766616, затем в 2013 году наблюдался спад рентабельности до 0,4160499, что говорит о падении финансовой эффективности работы предприятия в данный период. Связано это с сильным падением прибыли в 2013 году. Стоит отметить, что в данный период себестоимость реализации была наибольшей за последние 5 лет. Затем, в 2014 году рентабельность возросла почти в 2 раза, достигнув значения 0,82 доллара прибыли с каждого доллара оборотных средств и превысив рентабельность в 2012 году. Таким образом, за последние 3 года наблюдается общий рост рентабельности оборотных средств, что говорит об увеличении эффективности работы предприятия.

Ликвидность — это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия. Основным признаком ликвидности — формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

Таблица 1. Показатели оценки эффективности использования оборотных средств

	2014	2013	2012	Рост за 2014 год, %
Длительность одного оборота	182,75336	217,75239	252,82997	(16,073)
Коэффициент оборачиваемости	1,969868	1,6532539	1,4238818	19,151
Коэффициент загрузки	0,5076482	0,6048678	0,7023055	(16,073)
Рентабельность оборотных средств	0,8231281	0,4160499	0,766616	97,8436

Таблица 2. Показатели оценки ликвидности

	2014	2013	2012	Нормативное значение	Рост за 2014 год, %
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,152259871	0,2233391	0,0268664	>0,2	(31,826)
Коэффициент быстрой ликвидности	0,205878736	0,5133322	0,1757438	0,7–1,5	(59,894)
Коэффициент текущей ликвидности	0,853667867	3,4134841	1,752071	1–2	(74,991)
Коэффициент общей ликвидности	0,416755017	0,6516842	0,5374388	>1	(36,05)

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности, а также при ликвидации предприятия вследствие его банкротства. Здесь встает вопрос: достаточно ли у предприятия средств для покрытия его задолженности. Такая же проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у предприятия средств для расчетов с кредиторами, т.е. способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае, говоря о ликвидности, имеется в виду наличие у предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

Значения рассчитанных коэффициентов ликвидности представлены в таблице 2.

Исходя из динамики коэффициента текущей ликвидности, можем сделать следующие выводы. В 2013 году его значение значительно превышало норматив, что говорит о нерациональном использовании средств предприятия в этот год. Однако, в 2014 году значение коэффициента текущей ликвидности уменьшилось на 75%, опустившись в своем значении ниже норматива, что вызвано значительным увеличением в пассиве баланса краткосрочных займов (далее доля заемных средств в пассиве баланса и её влияние на финансовую устойчивость пред-

приятия будут рассмотрены подробнее). Отсюда можем сделать вывод о неплатежеспособности предприятия, т.е. на 2014 год у предприятия недостаточно средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года.

Анализируя значение коэффициента быстрой ликвидности, можно сказать, что три последних года предприятие не способно погасить свою краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидных активов. При этом за последний год наблюдается спад коэффициента быстрой ликвидности почти на 60%.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности за последний год уменьшилось на 32%, опустившись до значения 0,15 при норме более 0,2. Значит, Полиметалл не в состоянии немедленно погасить свои краткосрочные обязательства за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

Коэффициент общей ликвидности дает комплексную оценку ликвидности баланса. В случае Полиметалла с 2012 года его значение находится ниже нормы, что говорит о неспособности предприятия покрывать свои платежные обязательства всеми ликвидными средствами.

Таким образом, нельзя назвать Полиметалл надежным партнером на основе показателей ликвидности.

Литература:

1. Гридчина, А.В., Маймина Э.В. Экономика и организация производства: Учебное пособие. Издательство Московского государственного открытого университета, 2009 г.
2. Петрова, Л.В., Игнатушенко Н.А., Фролова Т.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие для вузов. Изд. Московского государственного открытого университета, 2009 г. — 119 стр.

Анализ финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности Polymetal International PLC

Сериков Дмитрий Александрович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Финансовая устойчивость — составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость организации, является доля заёмных средств. Обычно считается, что, если заёмные средства составляют более половины средств компании, то это не очень хороший признак для финансовой устойчивости, для различных отраслей нормальная доля заёмных средств может колебаться: для торговых компаний с большими оборотами она значительно выше.

Значения коэффициентов финансовой устойчивости представлены в таблице 1.

Значение рассчитанного коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС) показывает недостаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. Однако, стоит заметить, что данный коэффициент не имеет распространения в западной практике финансового анализа. В российской практике коэффициент был введен нормативно Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12.08.1994 г. N 31 — р и ныне не действующим Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 г. N 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий». Согласно указанным документам, данный коэффициент используется как признак несостоятельности (банкротства) организации. Согласно указанным документам, нормальное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового

анализа; большинству предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств в 2014 году составил 0,44, что на 67% ниже, чем в 2013 году. Значение данного коэффициента говорит о том, на 1 доллар заемных средств, вложенных в активы предприятия, приходится 0,44 доллара собственных средств, что, в свою очередь, говорит о большой зависимости предприятия от заемных средств. Данный вывод подтверждается рассчитанным коэффициентом автономии, значение которого в 2014 году составило 0,29, что на 47 процентов меньше, чем в 2013, когда доля собственных средств преобладала над долей заемных.

Исходя из расчета коэффициента маневренности капитала, можно сказать, что Полиметалл не обладает собственными средствами, находящимися в мобильной форме и позволяющими ему манипулировать ими, увеличивая закупки сырья, материалов, приобретая дополнительные средства производства и т. п.

Показатели деловой активности относятся к показателям, дающим информацию об эффективности работы организации, об эффективности работы менеджмента. Они позволяют оценить финансовое положение организации с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал организации, эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует организация свои активы для получения доходов и прибыли. Эти показатели также называют показателями оборачиваемости. Оборачиваемость — это показатель, демонстрирующий объем (масштабы) изменения (движения) актива или пассива в целом, либо конкретных статей актива и пассива за определенный период.

Значения коэффициентов оборачиваемости представлены в таблице 2.

Таблица 1. Анализ финансовой устойчивости

	2014	2013	2012	Рост за 2014 год, %
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-1,543302	-0,517176	-0,305074	198,409
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,4420448	1,3247811	1,8332112	(66,6326)
Коэффициент автономии	0,2901009	0,5491966	0,5915122	(47,1772)
Коэффициент маневренности капитала	-0,61008	-0,224772	-0,146882	1,7142

Таблица 2. Анализ оборачиваемости средств предприятия

	2014	2013	2012	Рост за 2014 год, %
Коэффициент оборачиваемости (общий)	0,5407595	0,4951932	0,5086584	9,2017222
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,5008318	1,3069135	1,0667863	14,837883
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	1,2724182	0,8664334	0,9348693	46,857006
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,969868	1,6532539	1,4238818	19,150963
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	14,02593	10,025566	9,4918165	39,901619
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	12,13015	7,9341178	8,8368341	52,885934

Коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает скорость оборота (в количестве оборотов за период) всего капитала организации. Учитывая рост значения коэффициента общей оборачиваемости на 9,2%, можно сказать, что растет эффективность использования всего имущества организации. При этом каждый доллар активов приносит 0,54 доллара выручки.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных). В результате ускорения оборота за последний год на 19% меньше требуется запасов сырья, материалов, топлива, заделов незавершенного производства, а, следовательно, высвобождаются и денежные ресурсы, ранее вложенные в эти запасы и заделы.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов отражает скорость потребления этих запасов за анализируемый период. Увеличение значения данного показателя в течение 3 рассматриваемых лет говорит о росте ликвидности оборотных активов и укреплении устойчивости финансового положения предприятия.

Коэффициент оборачиваемости собственных средств характеризует то, насколько эффективно используется собственный капитал и позволяет оценить целесообразность увеличения капитала за счет привлеченных или за-

емных средств. Рост данного коэффициента показывает увеличение активности денежных средств, которыми рискуют вкладчики Полиметалла. средств в какой-нибудь подходящий источник доходов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности — это выручка от реализации продукции, отнесенная к среднегодовой сумме дебиторской задолженности. Этот показатель характеризует способность компании своевременно взыскивать дебиторскую задолженность. Исходя из данных таблицы, дебиторская задолженность превращалась в денежные средства 14 за 2014 год, что на 40% больше чем в 2013.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности — показатель, связывающий сумму текущей задолженности предприятия поставщикам и текущую величину приобретенных у кредиторов товаров/услуг. Рост данного коэффициента более чем в 2 раза означает большое увеличение скорости оплаты задолженности предприятия. Таким образом, предприятие может уменьшать собственные оборотные фонды в пользу средств кредиторов, что и происходит.

Значения коэффициентов рентабельности представлены в таблице 3.

В связи с убыточностью работы компании в последние два года общая рентабельность принимает отрицательные значения. При этом за последний год наблюда-

Таблица 3. Анализ рентабельности

	2014	2013	2012	Рост за 2014 год, %
Коэффициент общей рентабельности	-0,081564	-0,092359	0,3511695	11,68835
Коэффициент рентабельности продаж	0,2579362	-0,025126	0,3564702	1126,57
Коэффициент рентабельности активов	0,8123738	0,2402665	0,4638875	238,1136
Коэффициент рентабельности прямых затрат	-0,205122	-0,176221	0,5027041	(16,400216)

ется уменьшение отрицательной рентабельности на 12%. В 2013 году низкая рентабельность предприятия была связана с большими хозяйственными расходами, а также обесцениванием внеоборотных активов при низкой валовой прибыли, что дало отрицательное значение прибыли до налогообложения. В 2014 году валовая прибыль возросла примерно в полтора раза при отсутствии обесценивания внеоборотных активов в этом году, однако, чистая отрицательная курсовая разница в этом году составила огромную сумму в 559 млн долларов, что повлекло за собой убыточность предприятия.

В 2013 году рентабельность продаж была отрицательной, однако в 2014 году сменилась прибыльностью за счет роста валовой прибыли, достигнув значения 0,258, что говорит о том, что с каждого доллара выручки Полиметалл стал получать 0,258 доллара прибыли.

В значении коэффициента рентабельности активов наблюдается положительная динамика с ростом значения коэффициента на 238%, что говорит о росте отдачи от использования всех активов организации без учета структуры капитала.

Литература:

1. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. — М.: Проспект, 2010.
2. Сергеев, И.В., Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия): Учеб. пособие. — М.: Юрайт, 2011.
3. Скляренко, В.К., Прудников В.М., Акуленко Н.Б., Кучеренко А.И. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб. пособие. — М.: ИНФРА — М, 2010.
4. Экономика организации (предприятия): Учебник/Под ред. Н.А. Сафронова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр, 2009.
5. Экономика предприятия (фирмы): Учебник/Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2009.

Понятие, структура, состав, динамика и значение себестоимости продукции как экономической категории

Смирнов Роман Станиславович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Издержки производства — это затраты, связанные с производством и обращением товаров, т.е. затраты, необходимые для осуществления процесса производства и реализации продукции (выполнение работ, оказания услуг). Они являются важнейшей экономической категорией. После реализации товара денежные затраты производства обязательно должны быть возвращены обратно, с тем чтобы начать новый круговорот процесса производства. Поскольку в любом производственном цикле присутствует необходимость в оплате сырья и материалов от других фирм, необходимо знать какое количество денежных средств нужно отдать. Поэтому всегда присутствует необходимость в пересчете издержек данного производства. Следует отметить, что разницу между выручкой от реализации товара и издержками обеспечивает прибыль. Для достижения максимальной прибыли издержки должны быть минимальны. В масштабе общества, издержки образуют стоимость товара и внешне — это цена получаемой продукции. А вот в масштабе фирмы издержки образуют свою стоимость товара и называются себестоимостью. Многие ученые — экономисты считают, что издержки можно подразделить:

— на издержки общества — совокупность общественно необходимых затрат труда на производство одного вида продукции при среднем уровне производства (средней производительности и интенсивности труда, среднем уровне техники и технологии и т.д.)

— на издержки предприятия — сумма затрат конкретного предприятия на производство и реализацию определенного товара. [1]

Также издержки бывают внутренние и внешние.

Внешние издержки — это затраты на приобретение отсутствующих на предприятии ресурсов, материалов и сырья, а также затраты в виде заработной платы рабочих и служащих, арендная плата и т.д. Их целью является привлечение ограниченных ресурсов именно в данное производство, что тем самым приводит к отвлечению этих ресурсов от других альтернативных вариантов их применения.

Внутренние издержки — это затраты ресурсов, которые являются собственностью предприятия (денежный капитал, оборудование, предпринимательские способности и т.п.). При этом, эти издержки равны выгодам, до-

ходам, которые могли бы быть получены фирмой за самостоятельно используемые ресурсы (денежные средства, помещения, оборудование и т. п.) при наилучшем из возможных способов их применения. Примером может служить помещение владельца фирмы, в котором располагается сама фирма. В итоге, упускается возможность сдать это помещение в аренду и получать арендную плату. И ни смотря на то, что внутренние издержки носят неявный, скрытый характер и не отражаются в бухгалтерской отчетности, их всегда стоит учитывать при принятии экономических решений, т. е. непополненная арендная плата в нашем примере есть ни что иное, как часть экономических издержек производства.

Внутренние издержки включают в себя также так называемую нормальную прибыль. Нормальная прибыль представляет собой минимальную плату, которой должны вознаграждаться предпринимательские способности, чтобы стимулировать их применение на данной фирме, т. е. это минимальный доход, который должен получать предприниматель, чтобы оставаться в данном бизнесе. Этот доход должен быть не меньше прибыли, которую предприниматель мог бы иметь в другой, наиболее выгодной для себя сфере деятельности, но «упускается» им. Практически нормальная прибыль определяется самим предпринимателем как оценка альтернативных возможностей приложения своей предприимчивости. [2]

Себестоимость — это денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию единицы продукции конкретного предприятия. Т. е. она показывает, во сколько производство данного товара обошлось самой фирме. Себестоимость включает затраты на сырье и материалы, оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию основных фондов, прочие расходы. Себестоимость показывает все успехи и неудачи предприятия в организации производства того или иного продукта, выполнении того или иного вида работ, услуг. Если себестоимость такого же или аналогичного продукта конкурентов ниже, то это означает, что производство и сбыт на данном предприятии организованы нерационально и требуют корректировки. Изменения следует вносить исходя из уровня себестоимости, так как она выступает главным фактором формирования прибыли. Чем больше себестоимость, тем выше будет цена при прочих равных условиях. Разница между ценой и себестоимостью составляет прибыль, следовательно, для ее увеличения необходимо либо повысить цену, либо снизить себестоимость. [3]

В отечественной теории и практике используется следующая классификация затрат на производство продукции:

1) Материальные затраты: сырье и основные материалы; покупные изделия и полуфабрикаты, вспомогательные материалы; топливо, энергия со стороны; износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов; прочие материальные затраты;

2) Затраты на оплату труда: заработная плата, премии; стимулирующие и компенсирующие выплаты;

стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты; оплата труда работников по заключенным договорам; прочие выплаты;

3) Отчисление на социальные нужды: в пенсионные фонды; фонды социального страхования; фонды занятости населения; фонды обязательного медицинского страхования

4) Амортизация основных фондов.

5) Прочие затраты: налоги; сборы; платежи по обязательному страхованию имущества; плата за аренду; платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ; затраты на командировки; оплата услуг связи и др.

Такая классификация затрат позволяет определить их производственное назначение и обеспечивает достаточно объективный характер их контроля по месту образования. В каждой отрасли есть свои специфические особенности при калькуляции себестоимости выпускаемой продукции. По способу отнесения на себестоимость различают:

— Прямые затраты — это издержки, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия и непосредственно (прямо) включаемые в себестоимость продукции. К ним относятся затраты на основные материалы, покупаемые изделия, полуфабрикаты, топливо и энергию на технологические цели, заработную плату основных производственных рабочих и т. д.;

— Косвенные затраты — издержки, которые не могут быть прямо отнесены на единицу продукции, так как касаются работы цеха, предприятия в целом. Это затраты на оплату труда административно-управленческого персонала, на содержание зданий и сооружений, на информационные системы.

В себестоимость они включаются пропорционально основной заработной плате рабочих. [5] В хозяйственной практике выделяются следующие основные виды себестоимости:

1) В зависимости от соотношения затрат:

Индивидуальная — определяется индивидуальными затратами конкретного предприятия;

Среднеотраслевая — определяется средними затратами при производстве продукции в данной отрасли;

2) В зависимости от способов расчета:

Плановая — определяется на основе плановых затрат производства;

Фактическая — отражает действительные затраты на данном предприятии;

3) В зависимости от последовательности формирования затрат на предприятии:

цеховая себестоимость — включает затраты цеха на производство выпущенной продукции. Себестоимость продукции (услуг) может определяться для участка, смены и бригады. Пример расчета цеховой себестоимости для предприятия «Х» приведен ниже (таб. 1).

Фабрично-заводская — это сумма производственных затрат цеха и общезаводских расходов, включающие рас-

ходы по управлению предприятием (заработная плата персонала заводоуправления, амортизация и текущий ремонт зданий общезаводского назначения и т. д.). Она включает общезаводские расходы в процентном отношении от цеховой себестоимости. К примеру, пусть цеховая себестоимость составляет 5%. Тогда фабрично-заводская себестоимость определяется по формуле 1:

$$\Phi ЗС = C_{цех} (1 + a_{озр}), \text{ где} \quad (1)$$

$C_{цех}$ — цеховая себестоимость;

$a_{озр}$ — общезаводские расходы в долях единицы.

В итоге, исходя из взятого случая, получаем:

$$\Phi ЗС = 30,825 \text{ млн. руб.}$$

Полная себестоимость (себестоимость реализованной продукции) — складывающаяся из затрат на производство и реализацию продукции. Т. е. это сумма фабрично-заводской себестоимости и внепроизводственных расходов (стоимость тары, приобретенной на стороне, отчисления сбытовым организациям в соответствии с установленными нормами и договорами). Также учитываются и внепроизводственные расходы (потери от брака, недостача и порча материалов и готовой продукции). [2] К примеру, пусть расходы, не связанные с производством составляют 3%. Тогда, учитывая данные по фабрично-заводской себестоимости, полная будет считаться по формуле 2:

$$C_{пол} = \Phi ЗС (1 + 0,03), \text{ где} \quad (2)$$

$$C_{пол} = 31,75 \text{ тыс. руб}$$

В целях анализа производственной деятельности и разработки рациональной и эффективной концепции развития предприятия в процессе изготовления продукции, выполнения работ, предоставления услуг различают плановую, нормативную и фактическую себестоимость.

Плановая себестоимость — отражает максимально допустимую величину затрат, а также включает только те затраты, являющиеся необходимыми для предприятия при данном уровне техники и организации производства.

Расчет идет по прогрессивным плановым нормам использования активной части основного капитала, трудовых затрат, расхода материальных и энергетических ресурсов.

Расчетная (нормативная) себестоимость — используется при технико-экономических расчетах по обоснованию проектов внедрения достижений научно-технического прогресса.

Отчетная (фактическая) себестоимость — определяет степень выполнения плановых заданий по снижению себестоимости на основе сопоставления плановых затрат с фактическими. Это позволяет объективно оценить степень рентабельности предприятия и рациональность использования как материальных, так и интеллектуальных ресурсов.

Режим экономии создается при улучшении использования основного капитала, трудовых и материальных ресурсов. Превышение отчетной себестоимости над плановой наблюдается при ухудшении работы предприятия. На величину себестоимости оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Внешние факторы не зависят от качества функционирования предприятия. Влияние этой группы факторов на себестоимость продукции проявляется в уровне цен на сырье, товары, материалы, оборудование, энергоносители, в тарифах на транспортные услуги, водоснабжение, медицинское страхование и т.д. Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия. К ним относятся объем выручки от реализации, формы и системы оплаты труда, уровень производительности труда, эффективность использования основных фондов.

Данная структура является соотношением элементов затрат, составляющих целое: сырье и основные материалы — 65% стоимости затрат изделия; топливо и энергия со стороны — 5%; амортизация основных фондов — 4%; заработная плата работников — 18%; стоимость покупных изделий и полуфабрикатов;

Таблица 1. Расчет цеховой себестоимости для предприятия «Х»

Элементы себестоимости	Затраты, млрд., руб.
Основные материалы с учетом возврата отходов	20,000
Заработная плата с начислениями.	1,500
Цеховые расходы, в том числе:	7,500
— заработная плата вспомогательных рабочих, ИТР, служащих, МОП с начислением.	2000
— стоимость всех видов энергии	1,500
— расход инструментов всех видов	2,000
— амортизация оборудования	1,000
— амортизация здания и сооружения	0,500
— ремонт основного капитала	0,500
Прочие расходы по цеху (применяются в процентном отношении от величины цеховых расходов, например, 5%). Тогда прочие расходы составляют 7,5 млн. руб. * 0,05 = 0,375 млн. руб.	0,375
Итого цеховые расходы	7,875
Цеховая себестоимость	29,375

отчисление во внебюджетные фонды — 3%; проценты за банковский кредит; отчисления в бюджетные фонды — НДС.

Издержки производства и себестоимость являются разными экономическими категориями, потому что себестоимость — практическая категория по учету денежных затрат на производство товара, а издержки — теоретическая категория, позволяющая через разного рода анализы совершенствовать категорию себестоимости практически.

Литература:

1. Бухгалтерский учет: Учебник./Под ред. П. С. Безруких, 1994—528 с.
2. Л. М. Куликов. Экономическая теория: Учебное пособие. — 2-е издание, переработанное и дополненное — Москва: Финансы и статистика, 2008—400 с: ил.
3. Понятие себестоимости и задачи учета затрат [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m170/7_1.htm
4. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 31.12.2014) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165886/
5. Экономика предприятия: Учебник./Под ред. проф. Н. А. Сафронова, 1998—584 с.

Система затрат на производство и реализацию продукции включает выраженную в денежной форме оценку расходов (затрат), осуществленных для производства, продвижения на рынок и (или) реализации товаров (работ, услуг). К затратам в производстве и при реализации можно отнести материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизационные затраты основных фондов, прочие затраты. В итоге, можно сделать вывод, что затраты на производство и реализацию — это составные части издержек и себестоимости. [4]

Структура себестоимости по элементам затрат и по калькуляционным статьям

Смирнов Роман Станиславович, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В себестоимости продукции отражаются текущие затраты на производство всей продукции и каждой ее составляющей. Под текущими затратами подразумевается составление сметы затрат на производство, которые группируются по элементам. Это делается для того, чтобы: определить потребность в живом и овеществленном труде на производство запланированного объема продукции; распределить затраты по экономическому содержанию; установить долю того или иного элемента в общих затратах на производство.

При поэлементной группировке затрат учитывается то, насколько используются основные элементы производства (основной капитал, оборотные средства, рабочая сила). Поскольку не все запасы играют одинаковую роль в производственном процессе, для объективности оценки их разделяют на более мелкие составляющие, такие как основные и вспомогательные материалы, сырье, покупные изделия и полуфабрикаты и т. д. [4]

Поэлементная классификация предусматривает распределение затрат по следующим элементам:

— элемент «Сырье и основные материалы» — Это стоимость материалов и всех видов сырья (вычитая возвратные отходы); так вот мы делаем все эти штуки экономики

— элемент «Покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты» — Подразумевается стоимость необхо-

димого количества изделий, которые используют в производственном процессе; вот мы делаем все эти штуки экономики

— элемент «Вспомогательные материалы» — подразумеваются материалы, не являющиеся частью готовой продукции, но помогающие поддерживать непрерывность технологического процесса;

— элемент «Топливо» — подразумевает затраты, связанные со всеми видами топлива как производственного типа, так и общезаводского;

— элемент «Энергия» — подразумевается стоимость энергии любого вида (электрическая, топливная, энергия пара, сжатого воздуха и т. д.), потребляемая на производственные и хозяйственные цели предприятия;

— элемент «Зарботная плата» — подразумевает основную и дополнительную заработную плату персонала предприятия, премии рабочим из фонда заработной платы; вот так делаем все эти штуки экономики

— элемент «Отчисления на социальное» страхование» — Подразумевает отчисления по установленным нормам на осуществление социального страхования; эти

— элемент «Амортизация основного капитала» — Подразумевает амортизационные отчисления, рассчитываемые на основе первоначальной стоимости основного капитала как производственного, так и непро-

изводственного назначения, т.е., для социально-культурных нужд;

— элемент «Затраты основного капитала для поддержания его в работоспособном состоянии» — подразумевает разного рода ремонтные затраты;

— элемент «Прочие затраты» — относится к неучтенным в перечисленных выше элементах затрат расходам: командировки, арендная плата, гарантийный ремонт продукции и т. п.

Итого, сумма затрат по всем вышеперечисленным элементам образует такой элемент, как затраты на производство запланированного объема продукции (формула 1): делаем все эти штуки экономики

$Z_{\text{ПР}} = Z_{\text{С}} + Z_{\text{М}} + Z_{\text{ПФ}} + Z_{\text{ВМ}} + Z_{\text{Т}} + Z_{\text{ЭН}} + Z_{\text{П}} + Z_{\text{ОТЧ}} + A + Z_{\text{РСП}} + Z_{\text{ДР}}$, где (1) т мы

$Z_{\text{ПР}}$ — затраты на производство;

$Z_{\text{С}}$ — стоимость сырья;

$Z_{\text{М}}$ — стоимость основного материала за вычетом возвратных отходов;

$Z_{\text{ПФ}}$ — стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;

$Z_{\text{ВМ}}$ — стоимость вспомогательных материалов;

$Z_{\text{Т}}$ — стоимость топлива;

$Z_{\text{ЭН}}$ — стоимость энергии;

$Z_{\text{П}}$ — заработная плата;

$Z_{\text{ОТЧ}}$ — отчисления на социальное страхование;

A — амортизация основного капитала;

$Z_{\text{РСП}}$ — затраты по обеспечению работоспособности основного капитала;

$Z_{\text{ДР}}$ — прочие денежные расходы. [2]

Группировка затрат по элементам позволяет определить расход сырья, материалов, объем и стоимость использованных ресурсов по каждому элементу. Так, по данным Госкомстата России, структура затрат на производство промышленной продукции в 1997 г. характеризовалась соответственно в целом по промышленности и машиностроению: материалы составляли 61,4 и 57,4%; оплата труда — 12,1 и 17,8%; отчисления на социальные нужды — 4,5 и 6,6%; амортизация — 7,8 и 6,5%; прочие затраты — 14,2 и 12,7%.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляций, которые показывают величины затрат на производство и реализацию единицы продукции. Составления калькуляций идет по статьям принятым в данной отрасли расходов. Есть три основных вида калькуляций: плановая, нормативная и отчетная. В плановой калькуляции себестоимость определяется через расчет затрат по отдельным статьям, в то время как в нормативной — по нормам, действующим на данном предприятии. Поэтому она, в отличие от плановой калькуляции, в результате снижения нормативов в ходе проведения организационно-технических мероприятий пересматривается, как правило, каждый месяц. Отчетная калькуляция составляется на основе данных из бухгалтерии, тем самым показывая фактическую себестоимость изделия. Благодаря этому, в дальнейшем, становится воз-

можным проводить проверку выполнения плана по себестоимости изделий и выявление на отдельных участках производства отклонений от плана.

Группировка расходов производится по калькуляционным статьям при определении себестоимости отдельных видов продукции, услуг и работ, а также при оценке степени влияния отдельных элементов на ее формирование и разработку плана организационно-технических мероприятий по снижению себестоимости. В качестве типовой группировки применяется следующая номенклатура статей калькуляций:

Сырье и материалы.

1. Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги кооперированных предприятий.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Топливо и энергия на технологические цели.
4. Основная заработная плата производственных рабочих.
5. Дополнительная заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальное страхование.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Износ инструментов и приспособлений целевого назначения и прочие специальные расходы.
9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.
10. Цеховые расходы
11. Общезаводские расходы.
12. Потери от брака.
13. Прочие производственные расходы.
14. Внепроизводственные расходы. [3]

На промышленных предприятиях применяют три основных метода калькулирования себестоимости и учета производственных затрат: позаказный, попередельный и нормативный. Позаказный метод больше подходит для индивидуального и мелкосерийного производства, а также для калькулирования себестоимости работ ремонтного и экспериментального характера. Суть метода в том, что затраты рассчитываются исходя из имеющихся заказов на изготовления продукции в единичном или крупном масштабе. Фактическая себестоимость заказа определяется после завершения работ по изготовлению заказа за счет суммирования всех затрат по изготовлению. Для расчета себестоимости единицы продукции общая сумма затрат по заказу делится на количество выпущенных изделий.

Как пример калькуляционных статей в области строительства можно взять любую из строительных компаний, а именно тот отдел, который занимается расчётами величины затрат на производство и реализацию единицы продукции. Сюда входят и закупки нужного материала, наем рабочих и т.д. Также примером можно взять любого человека, который просто собирается построить себе дом, и, соответственно, ему следовало бы точно рассчитать, сколько чего ему понадобится на всех этапах строительства и во сколько все ему обойдется. Ведь, как уже упо-

Таблица 1. Номенклатура статей издержек обращения и производства организаций торговли и общественного питания

№ статьи	Наименование статьи
1	Транспортные расходы
2	Расходы на оплату труда
3	Отчисления на социальные нужды
4	Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря
5	Амортизация основных средств
6	Расходы на ремонт основных средств
7	Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд
8	Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров
9	Расходы на рекламу
10	Затраты по оплате процентов за пользование займом
11	Потери товаров и технологические отходы
12	Расходы на тару
13	Прочие расходы

миналось ранее, чем совершенные методы калькулирования, тем легче выявить посредством анализа резервы снижения себестоимости продукции.

В области торговли очень выгодным является расчет себестоимости с помощью калькуляций. В основном, это касается тех, кто непосредственно сам производит какой-то товар, а уже в дальнейшем выставляет его на продажу. В целях планирования, учета и отчетности издержек обращения и производства рекомендуется применять номенклатуру статей издержек обращения и производства по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства. Как пример можно взять цех по пошиву одежды, где периодически стоит проводить разного рода калькуляции в целях выявления потерь на производстве.

Что касается общественного питания, то здесь под калькуляцией подразумевается формирование продажной стоимости блюда. Для получения точной цены продажи каждого блюда или изделия с помощью калькуляции применяется специальный документ — Калькуляционная карточка. Для наиболее точного определения цены одного блюда (изделия), калькуляционную карту формируют, исходя из расчета стоимости сырья на сто блюд. Если вдруг что-то в ней меняется, то новая цена блюда будет определяться в свободных графах карты с указанием в ее заголовке даты проводимых изменений, а в графе дата ставится дата расчетов. Правильность каждого расчета цены подтверждается подписями заведующего производством и того, кто составлял калькуляцию. Утверждение идет от руководителя организации. В калькуляционной карточке также имеются наименования продуктов, необходимых для приготовления блюда, их количество и цена. Сырьевой набор продуктов формируется, чаще всего, по сборнику рецептов.

В транспортной области калькуляции помогают компании выбрать поставщика, удовлетворяющего их по всем пунктам и предоставляющего услуги по аренде машин

и механизмов. Расчет себестоимости работы транспортной техники следует начинать в первую очередь с себестоимости одного машино-часа, который является единицей рабочего времени. Данный расчет следует проводить:

— Если есть необходимость в выборе поставщика транспортных услуг для нужд предприятия. Информацией о реальной себестоимости одного машино-часа позволяет выбрать поставщика на наиболее выгодных условиях. И не стоит опираться на данные по анализу рынка, так как он не даст объективную информацию, а причина тому — стремление поставщиков к максимальной прибыли;

— В случае сдачи в аренду собственных машин и механизмов другим организациям. Правильный расчет позволит установить оптимальный размер плановых накоплений.

Для расчета себестоимости одного машино-часа конкретного вида транспортного средства необходимо учитывать следующие показатели: балансовая стоимость транспортного средства; амортизация основного средства; затраты на выполнение всех видов ремонта, диагностическое и техническое обслуживание; затраты на топливо и горюче-смазочные материалы; оплата труда машиниста с учетом отчислений с заработной платы; накладные расходы.

Списание затрат на производство производится после реализации готовой продукции. Производитель отправляет готовый продукт заказчику, а тот, в свою очередь, оплачивает этот заказ. Списание затрат можно производить двумя способами:

1) Списание производителем идет сразу после того, как товар передан заказчику, независимо от того, заплатил он за него сразу или же чуть позже.

2) Списание затрат производится только после того, как заказ будет оплачен.

В обоих случаях есть свои плюсы и минусы. Ведь списание затрат позволяет в дальнейшем определить при-

быль, полученную с реализации данного товара. И в том, и в другом случае способ списания выбирается в зависимости от выбранной системы расчета себестоимости, затрат. [1]

Литература:

1. Бухгалтерский учет: Учебник./Под ред. П. С. Безруких, 1994—528 с.
2. И. В. Сергеев. Экономика предприятия: Учебное пособие — 2-е издание. 1999—304 с.
3. О. В. Рыбакова. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование: Учебное пособие — Москва: Изд. Финансы и статистика, 2005—464 с.
4. Прыкин, Б. В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов — Москва: ЮНИТИ. 2000 — 359 с.

Теоретические основы социальной политики

Смирнова Анастасия Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Социальная политика является важнейшим элементом современной экономики. Она направлена на обеспечение благополучия и развитие общества. На современном этапе развития появилась необходимость усиления роли государства в управлении социальными отношениями. В нынешнее время социальные функции государства должны приобретать особое значение. Усиление социальных функций государства вызвано современными социальными процессами, постановкой государством в качестве цели функционирования и развития — человека.

Согласно Конституции Российской Федерации, Россия является социальным государством. Правительство, органы государственной власти и местного самоуправления должны соблюдать основные права человека, обеспечить защиту более уязвимому обществу, населению, попавшему в трудную жизненную ситуацию, с которой сам он не справится, так же политика должны быть направлена на формирование необходимых условий для обеспечения достойной жизни и свободного развития каждого гражданина нашей страны.

Социальная политика должна смягчать негативные последствия социального неравенства, социально — экономических потрясений в обществе. Выполнение социальных функций, возложенных на государство, осуществляется через систему законодательных и исполнительных органов власти на уровне Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований.

В настоящее время в России вопросы управления социальной сферой и повышения качества оказываемых населению услуг являются значимыми на всех уровнях государственного и муниципального управления.

Социальная политика — это не только система мер и мероприятий, в большей степени это система взаимоотношений и взаимодействие между социальными группами и слоями общества, главной целью которых является — человек, его благосостояние, социальная защита

и развитие, жизнеобеспечение и социальная безопасность в целом.

Социальная политика является важнейшим элементом современной экономики. Она направлена на обеспечение благополучия и развитие общества. На современном этапе развития появилась необходимость усиления роли государства в управлении социальными отношениями. В нынешнее время социальные функции государства должны приобретать особое значение. Усиление социальных функций государства вызвано современными социальными процессами, постановкой государством в качестве цели функционирования и развития — человека.

Социальная политика государства — система скоординированных мер органов государственной власти, направленных на достижение целей в области социального развития: рост доходов и потребления населения, повышение качества разных сторон жизнедеятельности, социальную защиту граждан страны.

Социальная политика затрагивает, такие сферы как:

- Труд;
- Потребление;
- Быт;
- Образование;
- Культура и искусство;
- Отдых и охрана здоровья;
- Социального обеспечения, социальной поддержки и социальной защищенности населения.

Социальная политика ликвидирует и смягчает негативные социальные последствия рыночного хозяйствования в стране (безработицу, резкую социальную дифференциацию и имущественное расслоение граждан и т. д.), противодействовать явлениям социальной дезорганизации общества (наркомании, преступности, бродяжничеству, беспризорности, проституции и др.).

В условиях переходного периода, когда происходит становление нового общественно-политического устрой-

ства в стране, социальная политика государства имеет несколько уровней своей разработки и реализации:

а) межгосударственный уровень взаимодействия социально экономических, политических и прочих служб, предусмотренных соответствующими договорами и соглашениями сторон, для решения вопросов миграции, пенсионного и социального обеспечения, развития международных спортивных, культурных связей, расширения международного туризма и т. п.;

б) федеральный (РФ) уровень;

в) региональный (субъектов РФ) и внутрирегиональный уровни;

г) уровень действующих отраслей и организационно-правовых форм хозяйствования, предусмотренных действующим в стране гражданским законодательством (акционерные общества, ассоциации, союзы, фонды, товарищества всех видов и др.);

д) уровень общественных организаций и объединений граждан (профсоюзы, общества ветеранов, общества потребителей и др.);

е) личностный и семейный уровни.

Социальная политика государства на этих уровнях реализуется в различных формах и различными методами в зависимости от конкретных целей, задач и условий. Принято выделять коллективные и индивидуальные формы проведения в жизнь социальной политики.

При коллективных формах все субъекты социальной политики получают соответствующие гарантированные

государством выплаты: пенсии, стипендии, социальные пособия, заработную плату и т. д.

При индивидуальной форме государственные меры могут касаться конкретных граждан или их категорий. Например, льготы матерям-одиночкам, пособия инвалидам, жертвам стихийных бедствий, беженцам и т. д.

Методы современной социальной политики государства делятся на четыре группы:

1. Экономические.

Включает в себя цены, тарифы, налоги, экономические льготы, пенсии, пособия, стипендии, заработную плату, социальные выплаты всех видов и т. д.

2. Административно-распорядительные.

Меры разрешительного и запретительного характера. Таких как выдача лицензий на какую-либо деятельность в области социального обслуживания, в среде субъектов рыночного хозяйства, запрет на продажу алкогольных напитков вблизи учебных заведений.

3. Правовые или законодательные.

Регулируют различные стороны деятельности подразделений потребительского комплекса национальной экономики, на основе действующих законодательных и правовых актах.

4. Идеологические.

Методы, направленные на формирование нравственно-этических понятий и норм общества, использующие такие категории, как «добро» и «зло», «нравственное» и «безнравственное», «хорошее» и «плохое».

Литература:

1. Базылев, Н. И., Базылева М. Н., Экономическая теория: Учебник для студентов экономических специальностей высших учебных заведений, Мн.: Книжный Дом, 2009.
2. Социальная политика государства текст: учебное пособие/Тарент И. Г., Юдников С. А. — изд. 3-е, перераб. — Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, — 2014. — 172 с.
3. Социальная политика: учебник для бакалавров/С. И. Самыгин, И. А. Янкина, А. Н. Рачипа. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 214 с.

Основные цели, задачи и функции социальной политики

Смирнова Анастасия Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Основные цели социальной политики отражают желательные результаты общественных перемен. Каждая социальная группа формирует цель своих действий для улучшения своего положения в обществе.

Разнообразие целей является первичным свойством, которое образует качественную особенность общества. В демократическом обществе единство достигается не путем насильственного уничтожения и подавления разнообразия, а путём культивирования общественного вза-

имодействия, компромисса, объединения социальных сил со сходными целями, демократического противостояния, демократической борьбы. Цели меньшинства так же присутствуют в общественной жизни и в социальной политике, как и цели большинства. Реализуя социальную политику, встаёт вопрос о социальных задачах, которые признаются обществом на данном этапе его развития наиболее срочными и требующими первоочередного решения. В качестве главных задач социальной политики выделяют:

1. Обеспечить человеку от рождения до старости нормальные условия жизни и развития;

2. Создать условия для функционирования семьи как первичной ячейки общества;

3. Обеспечить экономическую безопасность, надежная защита конституционных прав и свобод граждан;

4. Обеспечить эффективную защиту населения: повышение качества социальной защиты населения, охрана здоровья, культуры, обеспечения жильем, улучшение демографической ситуации. Социальная политика реализуется государством в основных сферах социальных отношений:

1) оплата, охрана, рынок труда, занятость и безработица;

2) регулирование доходов населения;

3) демография, семья, материнство и детство, молодежь;

4) социальная защита;

5) пенсионное обеспечение;

6) социальное обслуживание;

7) социальное страхование;

8) образование, профессиональная переподготовка, повышение квалификации;

9) наука;

10) здравоохранение;

11) обеспечение жильем, коммунальными и бытовыми услугами;

12) культура;

13) физическая культура, спорт, туризм;

14) экологическая безопасность;

15) защита социальных прав всех категорий граждан.

Соответственно этим сферам выделяют направления социальной политики:

— повышение уровня жизни населения;

— формирование эффективной системы социальной защиты;

— регулирование трудовых отношений, занятости и миграционных процессов;

— совершенствование пенсионной системы;

— совершенствование системы здравоохранения и социального страхования.

Субъектами социальной политики являются органы законодательной и исполнительной власти различных уровней, работодатели в государственном и негосударственном секторах экономики, а также профсоюзные и иные общественные организации, которые влияют на разработку государственной социальной политики. Выделяют следующие принципы социальной политики:

— социальной справедливости;

— социальной ответственности;

— социального партнерства;

— социальных гарантий;

— преемственности.

К задачам социальной политики относятся:

1. стимулирование экономического роста и подчинение производства интересам потребления;

2. усиление трудовой мотивации и деловой предприимчивости;

3. обеспечение должного уровня жизни и социальной защиты населения;

4. сохранение культурного и природного наследия, национального своеобразия и самобытности.

Для эффективности регулирования функций государство располагает такими мощными рычагами воздействия, как законодательство страны, национальный бюджет, система налогов и пошлин. Основные функции (задачи, направления) социальной политики:

1. Обеспечение социальной устойчивости общества, социальной безопасности общества;

2. Обеспечение политической устойчивости власти;

3. Обеспечение такого справедливого распределения власти, собственности, которое признавалось бы большинством, не требующим борьбы за ее передел;

4. Налаживание системы распределения экономических ресурсов, более или менее устраивающей подавляющее большинство населения;

5. Обеспечение необходимого и достаточного уровня экологической безопасности;

6. Обеспечение необходимого и достаточного уровня социальной защищенности населения в целом и его социальных групп.

Социальные функции государства имеют масштабный характер и являются главными в результате длительного периода развития человечества. Государство было вынуждено взять на себя функцию поддержания и повышения уровня социальной справедливости в обществе и создания равных условий для развития всех социальных групп и граждан общества. Модели социального государства: социально-патерналистское; либеральное.

Социально-патерналистская модель дает полную ответственность государственных структур в отраслях социальной сферы, также исключает участия граждан в выборе направлений и осуществлении принципов социальной политики. Власть рассматривается как всемогущий субъект социальной политики, а общество является её объектом.

Либеральное направление социальной политики, реализуется в виде трех основных моделей социального государства:

1. Собственно либеральной — ответственность каждого члена общества за свою судьбу и судьбу своей семьи. Основными объектами являются личность и различные негосударственные организации. Финансовая основа социальных программ — частные сбережения и частное страхование.

— Плюсы: Экономическая и социальная самореализация граждан является независимостью большинства из них от государства, что является фактором развития гражданского общества.

— Минусы: существенные различия между уровнями потребления экономически сильных и экономически слабых граждан.

2. Корпоративной — основное внимание уделяется занятости, а не социальному перераспределению. Труд определяет последующее социальное обеспечение. Для хорошо организованных рабочих в процветающих отраслях результат может быть очень высок. Другие вынуждены рассчитывать на местные благотворительные органы и общественную помощь, обычно не очень большую. Финансовая основа данной модели — страховые взносы корпораций. Государство, негосударственные организации, личность несут долю ответственности за социальное благополучие в обществе, но не играют основной роли.

3. Социал-демократической — главным принципом этой модели, которую часто называют скандинавской, является универсализм. Здесь социальное обеспечение — это право всех граждан, гарантированное в основном государственным сектором. Финансовое содержание этой модели держится на стабильно высоком уровне производительности труда, сильных объединениях работодателей и профсоюзов и договорных отношениях между ними, которые контролируются государством. Главный финансовый механизм перераспределения — государственный бюджет и государственные социально-страховые фонды. Непосредственные размеры финансирования государством социальной политики — не главный фактор степени социальности государства.

Большой вес имеют такие факторы как:

- первостепенность социальных ценностей в официальной идеологии государства,
- присутствие сильных демократических политических институтов,
- наличие административных условий и правового пространства для свободного функционирования различных субъектов хозяйствования,
- экономическая эффективность субъектов хозяйствования.

Идеальной модели социального государства нет, каждая из них имеет свои плюсы и минусы, однако в настоящее время альтернативы социальной ориентации социальной политики государства и деятельности общества нет. Социальная политика — это многоаспектный процесс и структурно сложное явление. Давать оценку по одному — двум показателям проблематично. В связи с этим при оценке показателей эффективности реализации социальной политики, как правило используют:

Показатели, которые характеризуют фактическое состояние экономики страны и фиксируются органами государственной статистики;

Интегральные показатели развития социальной сферы страны, которые предполагают сложные расчеты на основе объективных и субъективных индикаторов.

Анализ показателей, характеризующих фактическое состояние экономики страны, проводится в соответствии с целевыми ориентирами. Он реализуется с помощью мониторинга статистической отчетности и результатов ситуативного исследования процессов социально — экономической системы. Для этого в процедуру анализа включают первичные и производные показатели, допускающие количественную оценку: ВВП в текущих и сопоставимых ценах; его структура по направлениям использования; соотношение спроса и предложения на потребительские и инвестиционные товары; капитальные вложения и их структура; объем продукции и уровень ее реализации; индексы цен; удельный вес убыточных предприятий; налоги; прожиточный минимум; объем денежных доходов; задолженность покупателей поставщикам по кредитам банков, в том числе просроченная; среднемесячная заработная плата в расчете на одного работающего; численность работников, находящихся в отпусках по инициативе администрации; численность безработных; удельный вес работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам и требованиям безопасности; численность трудовых ресурсов, занятых в экономике и др. Вторая группа показателей, позволяющая оценить эффективность реализации социальной политики, оформляется в рамках общественных отношений и включает следующее:

- Демографические показатели;
- Уровень социального здоровья населения как совокупность показателей физического и духовного самочувствия населения;
- Качество жизни как комплексная характеристика условий жизнедеятельности населения;
- Уровень девиации и преступности;
- Индекс нравственного состояния общества;
- Индекс развития человеческого потенциала;
- Уровень социального расслоения и поляризации в обществе;
- Уровень социальной конфликтности в обществе;
- Уровень соблюдения прав и свобод личности и гражданина в обществе;
- Уровень стабильности институциональной системы;
- Уровень стабильности и целостности системы ценностей общества и его мировоззренческих основ.

Литература:

1. Социальная политика государства текст: учебное пособие/Тарент И. Г., Юдников С. А. — изд. 3-е, перераб. — Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, — 2014. — 172 с.
2. Студопедия [электронный ресурс] // Формирование государственной социальной политики и ее реализация. — 2015. URL: <http://studopedia.org/8-166156.html>

Основные задачи социальной политики в России на современном этапе становления рыночной экономики

Смирнова Анастасия Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Переход российской экономики с плановой системы на рыночные отношения вызвал изменение материальных, социальных, демографических, политических и духовных условий жизнедеятельности различных социальных групп, появились новые стратегии поведения субъектов хозяйствования, качеству жизни населения и целевым программам государственного развития.

Трансформационные преобразования, затронувшие все сферы жизни российского общества, оказали существенные изменения в социально-экономических и политических процессах российской действительности. В декабре 1993 г. Была принята Конституция РФ, которая определяет Российскую Федерацию как социальное государство. В настоящее время, социальная политика государства направлена на поддержание социальной стабильности в обществе. Целью социальной политики, является формирование в обществе благоприятного социального климата и социального согласия, условий, обеспечивающих удовлетворение основных жизненных потребностей и достойное качество жизни населения.

Более широкий подход к целям социальной политики относят:

- Максимальное сохранение интеллектуального, физического, духовно-этического потенциала социальной защиты РФ;

- Развитие и стимулирование потенциала трудовой активности и трудовой мотивации в соответствии с требованиями конкурентного рынка, законодательной базы страны и на этой основе создания базы для воспроизводства «человеческого капитала» России;

- Формирование социальных институтов и социально-экономических условий для реализации гражданами и социальными группами населения своих прав и свобод, удовлетворения потребностей и интересов, проявления своей активности и самореализации;

- Становление гражданского общества, эффективной экономики и демократических ценностей.

К функциям социальной политики принято относить:

- Формирование социальной безопасности и социальной устойчивости общества;

- Обеспечение легитимности власти;

- Формирование справедливого распределения экономических ресурсов и материальных благ;

- Обеспечение экологической безопасности жизнедеятельности населения;

- Формирование системы, удовлетворяющей запросам населения.

Для эффективности регулирования функций государство располагает такими мощными рычагами воздействия, как законодательство страны, национальный бюджет, система налогов и пошлин.

Основными законодательными актами, на которые опирается социальная политика России, является:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Семейный кодекс Российской Федерации;
3. Гражданский кодекс Российской Федерации;
4. ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» от 28 декабря 2013 г. № 442;
5. ФЗ «О государственной социальной помощи» 1999 г. № 178;
6. ФЗ «О социальной защите инвалидов» 1995 г. № 181 и др.

Полномочия Правительства Российской Федерации в социальной сфере:

- обеспечивает проведение единой государственной социальной политики, реализацию конституционных прав граждан в области социального обеспечения, способствует развитию социального обеспечения и благотворительности;

- принимает меры по реализации трудовых прав граждан;

- разрабатывает программы сокращения и ликвидации безработицы и обеспечивает реализацию этих программ;

- обеспечивает проведение единой государственной миграционной политики;

- принимает меры по реализации прав граждан на охрану здоровья, по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия;

- содействует решению проблем семьи, материнства, отцовства и детства, принимает меры по реализации молодежной политики;

- взаимодействует с общественными объединениями и религиозными организациями;

- разрабатывает и осуществляет меры по развитию физической культуры, спорта и туризма, а также санаторно-курортной сферы.

По указу Президента РФ должны быть реализованы такие мероприятия, как:

- увеличение к 2018 году реальной заработной платы в 1,4–1,5 раза;

- доведение к 2018 году средней заработной платы преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего про-

фессионального образования, работников учреждений культуры до средней заработной платы в соответствующем регионе;

— повышение к 2018 году средней заработной платы врачей, преподавателей образовательных учреждений профессионального высшего образования и научных сотрудников до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе;

Литература:

1. Социальная политика: учебник для бакалавров/С.И. Самыгин, И.А. Янкина, А.Н. Рачипа. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 214 с
2. Консультант + [электронный ресурс] // Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». — 2012. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=129344>
3. Консультант + [электронный ресурс] // Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 № 2 — ФКЗ (ред. от 12.03.2014) «О Правительстве РФ». — 2014. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=160097>

— увеличение к 2020 году числа высококвалифицированных работников, с тем чтобы оно составляло не менее трети от числа квалифицированных работников;

— создание ежегодно в период с 2013 по 2015 год до 14,2 тыс. специальных рабочих мест для инвалидов;

— повышение к 2018 году средней заработной платы социальных работников, включая социальных работников медицинских организаций.

Основные проблемы социальной политики Российской Федерации

Смирнова Анастасия Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

За последние десятилетия в России социальные проблемы практически не изменились, все так же люди страдают от нехватки дохода, повышения цен на продукты, ЖКХ и т. п., все так же стоит проблема наркомании и алкоголизма, каждый год в стране умирает от наркотиков и алкоголя тысячи человек, никак страна не может справиться с коррупцией, так же не можем побороться с эпидемией ВИЧ/СПИД и эпидемией туберкулеза, из-за распада семей, алкоголизма стоит проблема социального сиротства.

Из выше сказанного можно выделить такие проблемы как:

1. Бедность;
2. Алкоголизм;
3. Наркомания;
4. Заболевания ВИЧ инфекциями;
5. Эпидемия туберкулеза;
6. Коррупция;
7. Социальное сиротство;
8. Социальные проблемы современной молодежи.

— Бедность — данная проблема волнует население с давних времен. Эту проблему никто не в силах решить, она как существовала, так и будет существовать. Существует определенный процент слоев населения по материальному признаку, наибольшим слоем является население со средним достатком (50%), бедных людей (20–30%), а богатых людей (10%). Ученые выяснили, что из бедного населения 67% составляют — семьи с детьми. Самая

главная и распространенная причина бедности — это безразличие правительства и коррупция.

— Алкоголизм — данная проблема ведет население к деградации. В стране больше 80% взрослых людей часто выпивают, а 1/3 часть из них употребляет только крепкие напитки. Из-за этой проблемы в стране гибнут тысячи людей.

— Наркомания — с каждым годом численность наркоманов увеличивается, создаются все более сильные наркотики. Численность погибших человек от наркотиков увеличивается.

— Заболевания ВИЧ инфекциями — т.к. общество становится все более распущенным, беспорядочные связи, гомосексуализм, наркотики — с каждым годом увеличивается численность заразившихся. Все это ведет к гибели нации.

— Эпидемия туберкулеза — туберкулез считают болезнью прошлого истребленной медициной как оспа, но в настоящее время туберкулез является социальной болезнью и на сегодняшнее время туберкулез достиг эпидемии. В советские времена, применяли значительные меры по борьбе с туберкулезом, результаты были весьма положительные. Но за последние два десятилетия разрушили практически всю систему. В настоящее время идет снижение заболевания туберкулезом.

— Коррупция — это системная болезнь общества, врожденный порок политэкономической системы, фун-

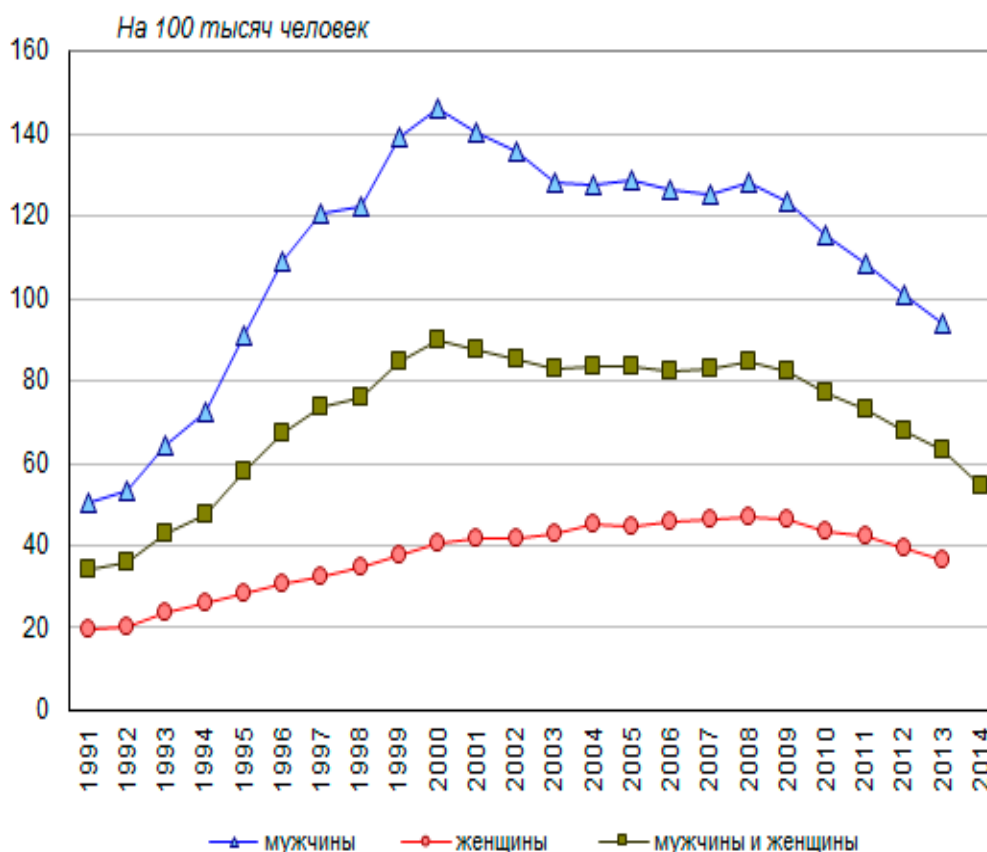


Рис. 1. Заболеваемость мужчин и женщин РФ активным туберкулезом, случаев заболеваний с впервые установленным диагнозом на 100 тысяч человек соответствующего пола, 1991–2014 годы

дамент взаимоотношений власти и бизнеса и внутри самой власти. В 2014 году уровень коррупции увеличился, Россия занимает 136 место в Индексе восприятия коррупции. На протяжении последних нескольких лет Россия сохраняет место неизменным.

— Социальное сиротство — из-за роста алкоголизма отцов, распада семей и бедности многие матери отказываются от ребенка еще в роддоме, родителей которые страдают алкоголизмом или совершили серьезное преступление, лишают родительских прав. Отсюда и возникло социальное сиротство, т. е. сироты при живых родителях.

На конец 2013 года из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на воспитании в семьях находилось 396849, под надзором в организациях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей — 88735, поступило на обучение в учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования на полное государственное обеспечение — 15439, находятся в бегах, учреждениях закрытого типа системы образования, учреждениях исполнения наказаний и иных — 5897.

За 2013 год было выявлено 68770 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, из них детей-сирот — 12649.

В банке данных на начало 2013 года было учтено 121268 детей, на конец года — 107886.

Половина выпускников детских домов пропадают, одни спиваются, другие становятся преступниками. Государство не справляется с проблемой усыновления и опекуна. Бюрократия и низкая материальная помощь семьям, принявшая ребенка на воспитание, создают неопределенные трудности.

— Социальные проблемы современной молодежи — в наше время молодежь не успевает адаптироваться к изменениям в экономических, духовных, политических и социальных сторонах бытия. Быстрые изменения в обществе влияют на их потребности, ценностные ориентации, интересы. Становление социальной зрелости молодежи идет от семьи, учебного или трудового коллектива, СМИ, молодежных организаций. При выходе во взрослую жизнь, молодой человек сталкивается с необходимостью принятия важнейших решений при малом жизненном опыте.

Литература:

1. Профилактика социального сиротства в России [электронный ресурс]// Численность детей сирот в Российской Федерации. — 2015. — URL: <http://www.sirotstvo.ru/rus/statistic/document5554.shtml>

2. Социальная политика: учебник для бакалавров/С.И. Самыгин, И.А. Янкина, А.Н. Рачипа. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 214 с.

Оптимизация налогообложения предприятия

Цубрович Яков Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рассмотрены проблемы оптимизации налогообложения для российских предприятий. Проанализированы этапы налогового планирования. Представлены принципы оптимизации налогообложения. Сделан вывод, о том, что государственная налоговая политика является одним из важнейших инструментов, с помощью которого обеспечивается повышения эффективности налогообложения организации на макроэкономическом уровне.

Ключевые слова: проблемы, оптимизации налогообложения, налоговое планирование, государственная налоговая политика.

В настоящее время проблема оптимизации налогообложения для российских предприятий является одной из самых актуальных. Многие предприятия для того, чтобы уменьшить затраты, стремятся к легальному сокращению налоговых выплат в бюджет, что получило название «налоговой оптимизации».

В общем случае, налоговая оптимизация представляет собой деятельность, реализуемая налогоплательщиком, по снижению налоговых выплат в бюджет при этом, не нарушая законодательства по налогам и сборам. [2]

Важнейшая роль в оптимизации налогообложения отводится налоговому планированию, включающему в себя разработку налоговой политики организации и методы налогового регулирования и налогового контроля, применяемые налогоплательщиком. При формировании того или иного метода налоговой оптимизации должны быть проанализированы все существенные аспекты как оптимизации, так и деятельности предприятия в целом. При выборе метода налогового планирования учитываются требования отраслей законодательства.

Налоговое планирование является совокупностью конкретных действий налогоплательщика по снижению налоговых выплат в бюджет, направленных на рост финансовых ресурсов организации. Комплекс действий по налоговому планированию охватывает регулирование величины и структуры налоговой базы, воздействие на эффективность принятия управленческих решений и обеспечение своевременных расчетов с бюджетом, согласно срокам, предусмотренным налоговым законодательством Российской Федерации.

Налоговым планированием следует заниматься на предприятии еще до наступления налогового периода. Оно должно начинаться еще на стадии подготовки к заключению какого-либо контракта и поиска контрагентов, так как уже в этом случае есть возможность запланировать будущие выплаты налогов в бюджет и, если воз-

можно, предпринять действия по их минимизации. Оптимизация налогообложения на предприятии базируется на следующих принципах:

1. Принцип юридического соответствия, являющийся одним из ключевых принципов, которым должны пользоваться организации при использовании системы повышения эффективности налогообложения. Этот принцип предполагает то, что способы оптимизации на предприятии в обязательном порядке должны быть законными и легитимными.

2. Принцип рациональности затрат означает, что выгоды от экономии на налоговых выплатах должны превосходить издержки предприятия по внедрению оптимизации системы налогообложения.

3. Принцип диверсификации заключается в том, что предприятие, в случае неблагоприятного воздействия внешних факторов на один из применяемых способов оптимизации, должно быть адаптировано под быстрое изменение системы налоговой оптимизации.

4. Принцип конфиденциальности означает, что руководство предприятия должно стремиться к тому, чтобы доступ к информации был, как можно ограничен.

5. Принцип автономности подразумевает, что воздействия по налоговой оптимизации должны иметь минимальную зависимость от внешних участников.

Наиболее продуктивным для предприятия представляется разработка общей модели налоговой оптимизации в зависимости от сферы деятельности организации и выполнение в согласовании с этой моделью конкретных действий, ориентированных на минимизацию налогообложения предприятия. [3]

Оптимизация налогообложения — это не только местный процесс, это процесс, реализовывающийся на уровне государства и являющийся элементом его налоговой политики и реализующийся посредством законодательной деятельности. Поэтому налоговая оптимизация,

как способ корректировки налогового бремени организаций, представляет собою такой налоговый механизм, который позволяет на легитимных основаниях определять приемлемый размер налоговых платежей с целью повышения финансовых результатов деятельности организации с помощью экономии налоговых расходов.

Государственная налоговая политика является одним из важнейших инструментов, с помощью которого обеспечивается повышение эффективности налогообложения организации на макроэкономическом уровне. Налоговая политика страны является главным фактором при определении стратегии оптимизации налогообложения хозяйствующих субъектов. От того, насколько государственная налоговая политика эффективна, зависит выбор методов налоговой оптимизации, обоснование ее механизма и правового обеспечения. В то время как на микроэкономическом уровне основными инструментами развития механизма оптимизации налогообложения организации считаются налоговое администрирование, корпоративное налоговое планирование, управление налоговыми рисками.

Кроме элементов налогового планирования выделяют ряд приемов, при которых результат в виде уменьшения налоговых выплат достигается путем действий квалифицированной организации по исчислению и уплате налогов, что исключает случаи необоснованной переплаты налогов. Для уменьшения налоговых выплат со стороны законодательства налогоплательщику предоставляется широкий спектр возможностей, позволяющий минимизировать объем налогов. В связи с этим выделяются общие и специальные способы уменьшения налоговых выплат.

К общим способам можно отнести следующие приемы налоговой оптимизации:

1. Выбор учетной политики организации — это значительная часть внутреннего налогового планирования. Учетная политика для целей налогообложения обеспечивает выбор наиболее доступного объяснения нормативно-правовых актов и действий в отношении ведения бухгалтерского учета. Одним из наиболее известных способов налоговой оптимизации является понижение налогооблагаемой прибыли и уменьшение налоговой базы по налогу на имущество за счет использования метода ускоренной амортизации, а также переоценки основных средств. В Российской Федерации способ переоценки основных средств является наиболее оптимальным, в то время как возможности использования метода ускоренной амортизации являются нецелесообразными и возможности для их применения минимальны.

2. Контрактная схема дает возможность оптимизировать налоговый режим при заключении конкретного договора и выполнении обязательств по нему. Суть настоящего метода заключается в использовании налогоплательщиком в договорах конкретных формулировок, а не принятых традиционных, а также в применении нескольких договоров, обеспечивающих одну сделку. Все это позволяет организовать оптимальный налоговый режим выпол-

нения определенной сделки с учетом графика поступления и издержек денежных и товарных ресурсов.

3. Налоговые льготы являются одной из главных деталей налогового планирования. Обычно большая часть льгот предоставляется местным законодательством, предусматривающим различные льготы.

Нельзя не отметить специальные методы налоговой оптимизации. Ведь об общих способах знают практически все предприниматели, и воспользоваться ими может большинство предприятий. К специальным методам относятся следующие:

1. Метод замены отношений, основанный на разнообразии способов решения хозяйственных проблем в рамках действующего российского законодательства. Субъект может воспользоваться любым из допустимых вариантов использования правовых норм наиболее подходящих для конкретных условий хозяйствования.

2. Метод разделения, частично основанный на методе замены отношений. В данном случае хозяйственная операция заменяется не полностью, либо применяется замена одной хозяйственной операции на несколько аналогичных. Метод применяется в тех случаях, когда полная замена не позволяет достичь ожидаемого результата.

3. Метод отсрочки налогового платежа основан на возможности переносить момент возникновения налогового обязательства на следующий календарный период. В соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации, срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом.

4. Метод прямого сокращения объекта налогообложения имеет целью уменьшения размера объекта или замену этого объекта иным, который облагается более низким налогом или не облагаемым им вовсе. Объектом могут быть как хозяйственные операции, так и имущество, причем сокращение не должно оказать отрицательного влияния на деятельность предприятия.

Для Российской Федерации наиболее приемлемым способом налоговой оптимизации считаются выбор учетной политики организации, позволяющий минимизировать налоговую базу с помощью использования метода переоценки основных средств. Одним из актуальных методов оптимизации налогообложения для российских предприятий является метод отсрочки налогового платежа, так как с его помощью возможен перенос возникшего налогового обязательства на следующий календарный период, что позволяет усовершенствовать управление оборотными активами предприятия.

Итак, каждое предприятие, стремящееся к увеличению прибыли должно вести налоговое планирование, разрабатывать и вводить способы налоговой оптимизации. Если у руководителей организации отсутствуют знания в сфере нормативно-правовой базы налогового законодательства, то это может привести к тому, что предприятие в условиях жесткой конкурентной среды не сможет занять лидирующие позиции на рынке и уступит свое место более

конкурентоспособному предприятию. Но при этом следует помнить, что минимизация налогообложения должна применяться в разумных границах. Для этого применяются легальные льготы и налоговые освобождения, разрешенные законодательством. Такие действия не влекут за собой взывание пени, налоговые санкции и доначисление налогов. Важно применять комплексный подход, где затраты на оптимизацию должны быть значительно ниже, чем прибыль от нее.

В практике использования оптимизации налогообложения необходимо следовать определенным принципам, которые имеют не только финансово-экономическую, правовую, но и нравственную природу. К примеру, невозможно при планировании налоговой оптимизации основываться только на пробелах в законодательстве. Необходимо принимать во внимание все политические аспекты,

а также роль, которое играет предприятие в пополнении бюджета, поэтому, при осуществлении оптимизации налогообложения следует придерживаться принципа комплексного расчета экономии и убытков. [1]

В настоящее время в ситуации изменяемой российской экономики прекращение попыток «творческой неуплаты налогов» абсолютно правомерно и возведено в ранг государственной налоговой политики. Государство регулярно осуществляет борьбу с хозяйствующими субъектами, которые стремятся отклониться от уплаты налогов. Это проявляется в административной и судебной защите интересов бюджета.

Применяя основные принципы налоговой оптимизации, кропотливо исследуя нормативную базу, предприятие может достичь наилучшего результата от законной экономии на налогах.

Литература:

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента/И. Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2003. — 236 с. — ISBN 5-91452-0059-5
2. Негашев, Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка/Е. В. Негашев. М.:, 2009. — 186 с. — ISBN 5-8586-49-3
3. Попова, Р. Г., Самонова И. Н., Добросердова И. И. Финансы предприятий/Попова Р. Г. [и др.]. — М.: ИН-ФРА-М, 3-е изд. — СПб.: 2010. — 208 с.

Инновации как фактор устойчивого экономического развития страны

Цубрович Яков Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рассмотрение понятия «инновации» как экономической категории возможно в сравнении с понятием «нововведения». Данные понятия, при всей своей синонимичности, имеют разные значения. Й. А. Шумпетер называл инновации главным источником прибыли: «прибыль — это результат осуществления новых комбинаций», «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития» [4].

Это говорит о направленности инновации на получения конкретного экономического эффекта, который может выражаться в сокращении издержек, увеличении прибыли, что является необходимым условием для развития. Нововведение является процессом внедрения принципиально новых методов и технологий, результатов научной деятельности и проектных разработок.

Различия между данными понятиями заключаются в том, что нововведение — это внедрение принципиально нового, а инновация — успешное внедрение принципиально нового, приносящее конкретные экономические выгоды. То есть любая инновация является по сути своей нововведением, но далеко не каждое нововведение стано-

вится инновацией. Процесс превращения нововведения в инновацию называют «инновационным процессом» — деятельностью, направленной на ее разработку, коммерческую реализацию научных изысканий в новый или усовершенствованный продукт или услугу.

Инновационный процесс, являясь частью любой инновационной системы (частной, региональной, национальной), должен протекать постоянно, тем самым обеспечивая непрерывное развитие экономики и общества.

Выделяют несколько основных функций инноваций в общественном развитии:

— Содействие реализации закона пропорционального развития, при котором система воспроизводства максимально соответствует уровню имеющихся потребностей и реагирует на их изменение;

— Производство качественно новых товаров и услуг с меньшими затратами необходимых ресурсов;

— Содействие постоянному развитию общества по мере удовлетворения все более растущих потребностей;

— Осуществление перехода к постиндустриальному обществу по мере интеллектуализации трудовой деятельности



Рис. 1. Лидеры глобального инновационного рейтинга 2014 [2]

— Инновационные процессы ориентированы на повышение эффективности деятельности в той сфере, где они применяются

Общемировая статистика подтверждает значимость инновационной деятельности в вопросе развития экономики и общества в целом. Страны, имеющие высокие показатели инновационной активности, как правило, являются мировыми лидерами по экономическому развитию.

Это такие страны как: Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Сингапур, Дания, Люксембург, Китай.

Таким образом, с экономической точки зрения, инновации и инновационную деятельность необходимо рассматривать в качестве сложного процесса, результатом которого является конкретный производственно-технический, экономический и социальный эффект. Инновации оказывают колоссальное влияние на социально-экономическую сферу, являясь при этом необходимым аспектом ее развития.

В ноябре 2008 года принимается «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» [3]. В данной концепции выделяются такие цели как: определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

Согласно данной концепции ключевым элементом экономического роста становятся инновации, которые должны обеспечить благоприятные условия для жизни, как настоящего поколения, так и будущего. Эта задача обычно определяется как обеспечение устойчивого развития, а сам процесс перехода к устойчивому развитию неразрывно связан с процессами модернизации и экологизации экономики. В целом термин «устойчивое развитие» можно трактовать как удовлетворение потребностей современного поколения, не угрожая возможности будущих поколений удовлетворять собственные потребности.

Основные проблемы устойчивого развития России можно выделить следующие:

- Социально-экономические;
- Социально-демографические;
- Экологические.

Говоря о проблемах с экологией, стоит отметить важность перехода на новый экономический курс — курс «зеленой экономики». Зеленая экономика определяется как экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее деградации.

Данный переход подразумевает под собой минимизацию использования имеющихся природных ресурсов, инвестиции в охрану окружающей среды, качественно новые принципы использования эксплуатируемых ресурсов, замену природоемких технологий на ресурсосберегающие и энергоэффективные. Стоит сказать, что данные изменения, необходимые в рамках концепции «зеленой экономики», невозможны без внедрения инноваций.

В целом термин «инновации» с позиции устойчивого развития трактуется как органическая совокупность результата, процесса и эффекта, связанная с созданием и распространением новшеств в различных сферах человеческой деятельности, способствующая повышению социально-экономической эффективности и формированию системы устойчивого развития общества.

Согласно исследованиям О. И. Митяковой, наиболее значительной группой в составе инноваций с позиции устойчивого развития является группа экономических инноваций. Эти инновации состоят из двух подгрупп. Первая — технологические, в результате которых происходит создание нового продукта или технологии. Они способствуют повышению эффективности национальной экономики и создают предпосылки для устойчивого развития. Вторая — маркетинговые инновации, организационные инновации, а также финансовые инновации. Эти виды инноваций в целом оказывают позитивное влияние на устойчивое развитие социально-экономических систем.

Однако, в связи с назревающим экологическим кризисом во всем мире особую актуальность в условиях устойчивого развития мировой экономики приобретают экологические инновации, которые можно определить как новые технологии, направленные на сохранение экологических ресурсов планеты. Этот вид инноваций учитывается в российской статистике только с 2009 г.

Наиболее часто экологические инновации встречаются в средне-технологических секторах с такими экологи-

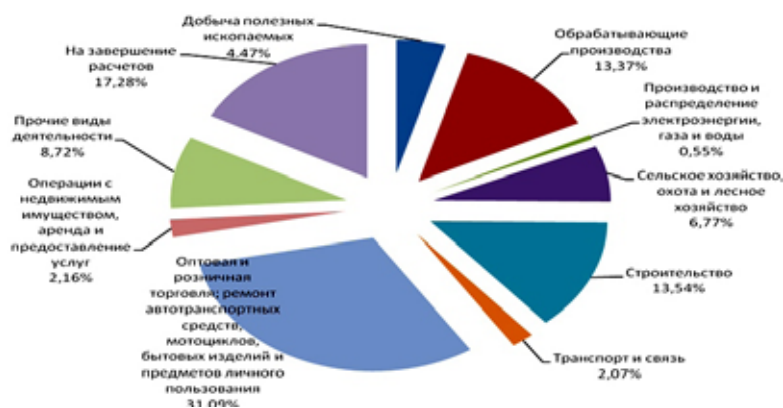


Рис. 2. Отраслевая структура ВВП за 2014 г. [2]

чески вредными производствами, как производство кокса и нефтепродуктов, металлургия, химия, а также табачное производство. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в РФ растет удельный вес организаций, осуществляющих экологические инновации — так, в 2009 г. их было 1,5% от общего числа имеющих предприятия, а в 2011 г. — 5,7%.

Внедрение инноваций, направленных на экологизацию экономики, вызывают так называемый эффект декаплинга — опережение темпов роста ВВП над темпами потребления энергетических ресурсов. Этот важный эффект достигнут практически во всех развитых странах.

В России данного эффекта не наблюдается, так как львиная доля экономики страны представлена отраслями с большим воздействием на окружающую среду, и прирост ВВП обеспечивается, в основном, за счет добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств, а не за счет выпуска и реализации наукоемкой продукции и использования человеческого капитала.

Если оценивать уровень инвестиций в инновационную сферу по отношению к общему уровню показателя по валовому внутреннему продукту, видно, что седьмое место поделили между собой Россия и Китай (1,4%). Уровень инвестиций от 2 процентов характерен для наиболее активных стран в структуре инновационной деятельности и характеризует серьезный подход государства к вопросу инноваций. Россия пока не достигла указанного рекомендуемого предела.

Таким образом, необходимость стимулирования, создания, распространения и использования инноваций для обеспечения устойчивого экономического роста страны назрела сама собой.

Огромный потенциал модернизации, связанной с переходом к экономико-экологическому развитию, основывается на структурно-технологическом преобразовании экономики, допускающем возможность снижения загрязнения окружающей среды и реализации ресурсо-эффективного развития.

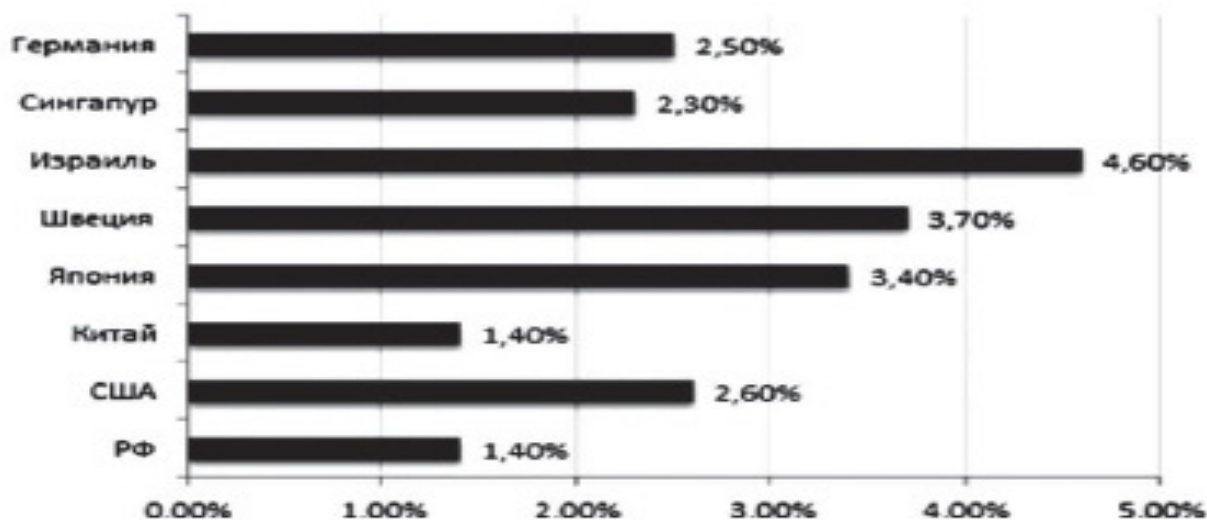


Рис. 3. Инвестиции в инновации по отношению к ВВП [1]

Такие составляющие модернизации, как новые технологии и продукты, внедрение инноваций и информационных технологий, развитие научно-технического прогресса и непосредственное внедрение инноваций, способны сократить расход природных ресурсов, а также снизить объемы загрязнений в расчете на единицу продукции.

Технологическое совершенствование экономики обеспечит сокращение неэффективно используемых природных ресурсов на 30–50%, увеличивая при этом совокупный эффект, а также снижая уровень загрязнений. Более полная переработка сырьевых и природных ресурсов, а также повышение эффективности их использования позволит стабилизировать объемы и площади до-

бычи полезных ископаемых, энергетических ресурсов, сократить вырубку леса и т.д., следствием чего будет повышение уровня благосостояния в стране.

Таким образом, в результате вышесказанного можно сделать вывод, что значимость инноваций для достижения устойчивого развития экономики обоснована и крайне велика. Внедрение инноваций позволит не только ускорить процессы экономического роста, но и более эффективно использовать уже имеющиеся ресурсы, что положительно скажется на экологической ситуации в стране и позволит снизить нагрузку на окружающую среду без потерь в объемах национального производства.

Литература:

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Стат. Сб — М: НИУ «Высшая школа экономики», 2014—472 с.
2. Инновационное развитие: международный опыт и стратегия России: сборник статей/Московский государственный институт международных отношений (МГИМО-Университет); сост. е. А. Клочихин. — М.: МГИМО-Университет, 2009. — 208 с.
3. Консультант Плюс: Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. Правительством Российской Федерации от 17.11.08 № 1662-р. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/?frame=1 (Дата обращения 05.04.2015)
4. Лучший сборник цитат, афоризмов, изречений: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.citata.org/book/> (дата обращения 30.03.2015)

Принципы и показатели устойчивого развития экономики

Цубрович Яков Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Индикатором устойчивого развития принято называть показатель, выводимый из первичных данных, позволяющий судить о состоянии или изменении экономической, социальной или экологической переменной.

Выделяют два подхода к построению индексов и индикаторов:

— Построение системы индикаторов, с помощью которых можно судить об отдельных аспектах развития: экологических, социальных, экономических;

— Построение интегральных, агрегированных индексов, с помощью которых можно комплексно судить о развитии страны или региона.

Широкое признание в мире получила система экологических индикаторов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). ОЭСР была создана в 1948 году под названием Организация европейского экономического сотрудничества (англ. Organisations for European Economic Co-operation, ОЕЕС) для координации проектов экономической реконструкции Европы

в рамках плана Маршалла. На данный момент ОЭСР включает в себя 34 развитых государства, Россия не является членом данной организации.

Система индикаторов ОЭСР включает в себя:

— Набор экологических показателей для оценки эффективности деятельности в области охраны окружающей среды;

— Несколько наборов отраслевых показателей для обеспечения интеграции природоохранных вопросов в отраслевую политику;

— Набор показателей, выводимых из природоохранной отчетности — для обеспечения как включения природоохранных вопросов в отраслевую политику, так и для обеспечения устойчивости управления и использования ресурсов.

Система индикаторов ОЭСР объясняет взаимосвязи между экономикой и защитой окружающей среды, выявляет экономико-экологические и социально-экологические взаимосвязи.

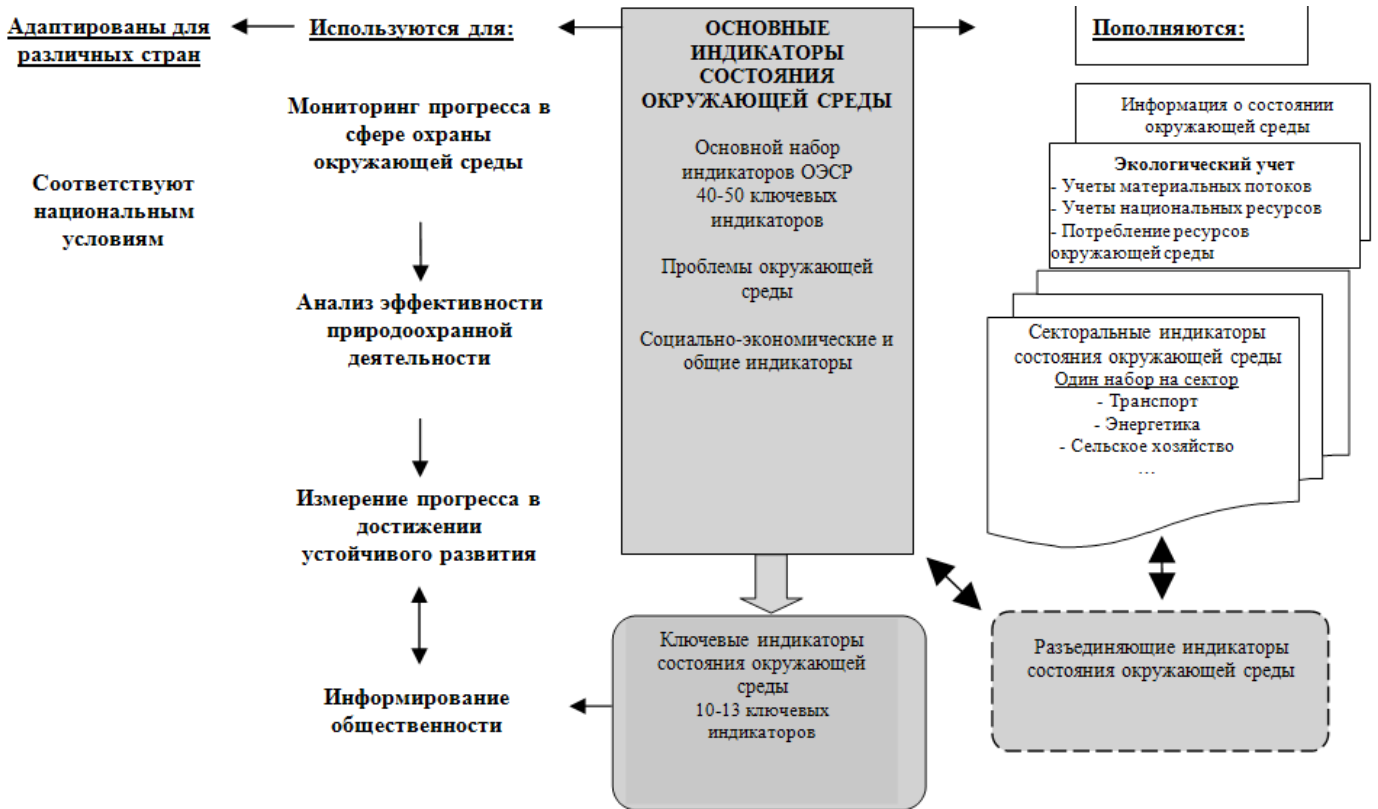


Рис. 1. Модель ДСР

В основе индикаторов ОЭСР лежит модель ДСР (давление-состояние-реакция). Модель ДСР выявляет причинно-следственные связи между экономической деятельностью и экологическими и социальными условиями и помогает лицам, принимающим решения, и общественности увидеть взаимосвязь этих сфер и выработать политику для решения возникающих проблем.

Поэтому она представляет собой механизм отбора и организации показателей в удобной форме. Однако это не означает игнорирования более сложных отношений в экосистемах, а также экономико-экологических и социально-экологических взаимосвязей.

«Давление» включает опосредованное и прямое давление (использование ресурсов и выброс загрязняющих веществ и отходов). Показатели экологического давления тесно связаны с характером производства и потребления, они зачастую отражают интенсивность загрязнения или использования ресурсов, а также обусловленные этими процессами тенденции и изменения за определенный период времени.

Экологическое состояние связано с качеством окружающей среды и количеством и качеством природных ресурсов. Как таковые, они отражают конечную цель природоохранной политики. Показатели экологического состояния созданы с таким расчетом, чтобы давать обзор экологической ситуации и ее развития во времени. Примерами их являются: концентрации загрязняющих веществ в окружающей среде; превышение критических нагрузок;

влияние определенного уровня загрязнения на население или снижение качества окружающей среды и связанное с этим воздействие на здоровье людей; состояние флоры и фауны и запасов природных ресурсов.

Показатели реакции отражают реакцию общества на экологические проблемы. Они связаны с коллективными и индивидуальными действиями и реакциями, направленными на смягчение, адаптацию или предотвращение отрицательного влияния на окружающую среду, вызванного человеческой деятельностью, или на сохранение природы и природных ресурсов. Примерами показателей общественной реакции являются: затраты на охрану окружающей среды, природоохранные налоги и субсидии, структура ценообразования, доля рынка, приходящаяся на экологически чистые товары и услуги, темпы сокращения загрязнения, уровень вторичной переработки продуктов.

Одна из самых полных по охвату систем индикаторов разработана Комиссией ООН по устойчивому развитию, система также работает по принципу «давление-состояние-реакция».

В данной системе индикаторы разбиты на основные группы:

- Индикаторы социальных аспектов устойчивого развития;
- Индикаторы экономических аспектов устойчивого развития;
- Индикаторы экологических аспектов устойчивого развития;

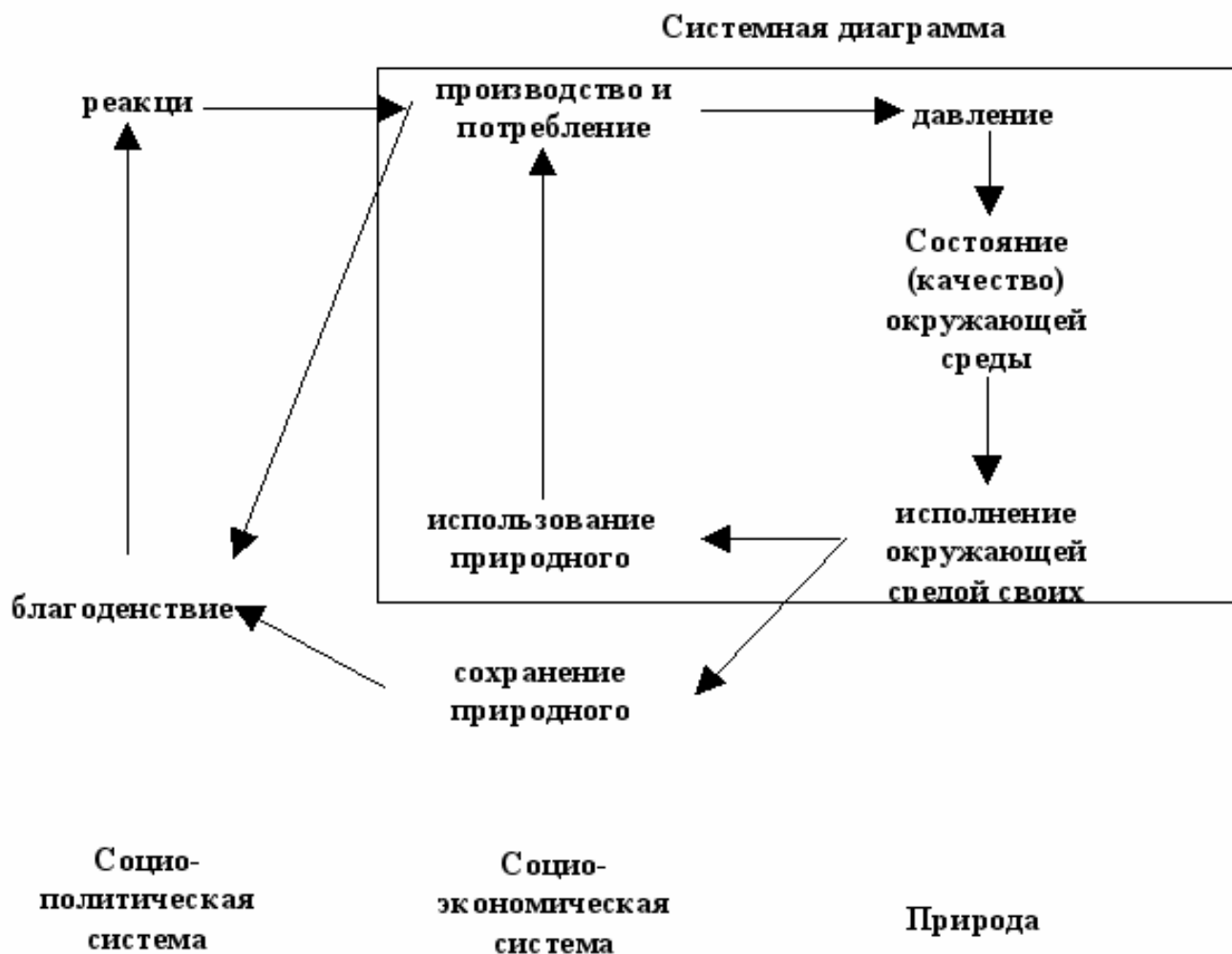


Рис. 2. Системная диаграмма

— Индикаторы институциональных аспектов устойчивого развития.

Стоит отметить, что данные индикаторы требуют специальных преобразований, приспособления к конкретным условиям, а в некоторых случаях — расширения для отдельных стран.

С учетом целевой направленности индикаторы разбиты на три категории:

— Индикаторы — движущая сила, характеризующие человеческую деятельность, процессы и характеристики, которые влияют на устойчивое развитие;

— Индикаторы состояния, характеризующие текущее состояние различных аспектов устойчивого развития;

— Индикаторы реагирования, позволяющие осуществлять политический или какой-либо другой способ реагирования для изменения текущего состояния.

Отбор индикаторов первоначально осуществлялся по схеме ОЭСР, где выделены 4 типа индикаторов: давление (на окружающую среду), состояние (окружающей среды), влияние (на окружающую среду), реакция (необходимые мероприятия). Окончательный список состоял из 134 индикаторов. Обсуждения и пилотные проекты по-

казали, что список излишне длинный и усложняет работу по оценке и анализу на национальном уровне. Произошел частичный отказ от схемы индикаторов по типам в пользу схемы «тема — подтема — индикатор» (Indicators of Sustainable Development, UN, 2001). [2] По каждой из областей определяются ключевые темы, которые детализируются по подтемам и затем сводятся к минимальному набору индикаторов. Основной акцент сделан на возможность принятия политических решений. В области экономики выделено две темы: экономическая структура и производство — потребление. Экономическая структура представлена тремя подтемами: экономика, торговля, финансы. Производство и потребление включает 4 подтемы: потребление материальных ресурсов, потребление энергии, образование и утилизация отходов, транспорт.

Список индикаторов короткий:

- ВВП на душу населения;
- Доля инвестиций, в % от ВВП;
- Торговый баланс в товарах и услугах;
- Доля долга, в % от ВВП;
- Получение или предоставление помощи, в % от ВВП;

- 4 показателя по материалоемкости и энергоёмкости;
- 4 показателя по отходам;
- Использование транспорта [1].

Индикаторы мирового развития Всемирного банка публикуются в ежегодном докладе — «The World Development Indicators». Доклад позволяет оценить степень продвижения к целям, поставленным ООН — экономическому росту и борьбе с бедностью.

Показатели сгруппированы в 6 разделов:

- Общий;
- Население;
- Окружающая среда;
- Экономика;
- Государство;
- Рынки.

Литература:

1. Инновационное развитие: международный опыт и стратегия России: сборник статей/Московский государственный институт международных отношений (МГИМО-Университет); сост. е. А. Клочихин. — М.: МГИМО-Университет, 2009. — 208 с.
2. «Материалы международной конференции «Устойчивое развитие: природа — общество — человек». Том 1. М. 2006 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ustoichivo.ru/biblio/view/18.html> (Дата обращения 02.04.2015)

Проблемы устойчивого развития экономики России

Цубрович Яков Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Рассмотренная в прошлой главе ситуация с отходами, безусловно, является серьезным барьером на пути к устойчивому развитию, которое подразумевает рост экономики в совокупности с сохранением экологии. Решением этой проблемы выступает изменение существующей модели обращения с отходами и как следствие активизация инновационных процессов в данной сфере.

Однако в Российской Федерации существует ряд других проблем, мешающих устойчивому развитию экономики страны.

Одна из основных проблем устойчивого развития России — энергозависимый характер экономики.

58% Российского экспорта представлено продажей энергоресурсов, это говорит о крайней степени зависимости Российской экономики от добывающей промышленности, которая в свою очередь оказывает сильное негативное воздействие на экологическую ситуацию — важную часть концепции устойчивого развития.

В таких условиях переход России на путь устойчивого экономического развития крайне затруднителен, но такой переход необходимо совершить.

Ключевые характеристики общего раздела, используемые для определения удельных показателей во всех остальных разделах, — численность населения, территория и ВВП. Все показатели представлены в динамике, начиная с 1980 г., что позволяет анализировать долгосрочные мирохозяйственные тенденции.

Выделяя характерные черты систем индикаторов устойчивого развития, стоит сказать о том, что каждая система включает в себя экологическую составляющую. Проследживается тесная взаимосвязь между экономикой и экологией.

В этом контексте инновации приобретают огромное значение, как основная движущая сила для экономических и институциональных преобразований, которые в свою очередь оказывают огромное влияние на экологическую ситуацию.

Возможным разрешением данной проблемы станет эффективное преобразование энергетических активов и других природных ресурсов в устойчивые человеческие, технологические, экономические и интеллектуальные активы, способные обеспечить достойные условия жизни нынешним и будущим поколениям.

Энергетика и транспорт сильно загрязняют окружающую среду. Поэтому во всех концепциях фундаментом зеленой экономики и устойчивого роста выступает альтернативная энергетика, основанная на использовании неуглеводородных источников энергии и энергоэффективных технологиях. Многие страны ведут разработки возобновляемых источников энергии. Это — ветряные, солнечные, приливные и геотермальные электростанции, которые обеспечивают энергетическую безопасность этих стран, а также позволяют уменьшить выбросы углерода. Однако применение альтернативных источников энергии требует также повышения энергоэффективности и развития интеллектуальных систем энергораспределения, способных решить проблемы децентрализованного и непостоянного энергоснабжения, а также совершенствования систем накопления энергии.



Рис. 1. Структура Российского Экспорта в 2013 году. [1]

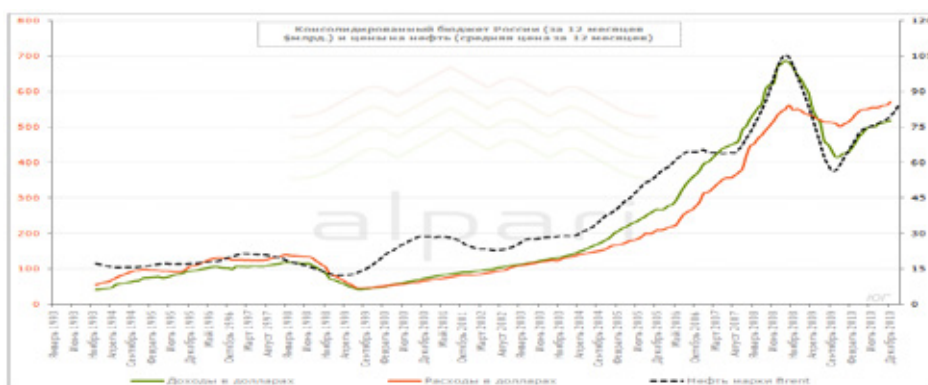


Рис. 2. Зависимость доходов бюджета от цены на нефть [1]

К началу 2008 года 43 страны разработали планы по переходу на использование возобновляемых источников энергии. В 2010 году всемирная суммарная мощность ветряных турбин, заводов биотоплива, электростанций на сжигаемых отходах и солнечных электростанций впервые достигла 381 ГВт (Гигаватт), превысив общую мощность ядерных электростанций. Мощность всех электростанций в мире составляет 3,54 ТВт (Тераватт), следовательно, электростанции на возобновляемых источниках энергии вырабатывают 10% электричества. Еще один пример. Из 55 ГВт новых мощностей, которые были введены в Евросоюзе в 2010 году, более половины пришлось на возобновляемые источники энергии [2].

В декабре 2011 г. Еврокомиссия представила «Энергетическую дорожную карту 2050», в которой представлены пути развития европейской энергетики до 2050 года. Поставлена амбициозная цель — к 2050 г. сократить выбросы углекислого газа по сравнению с 1990 г. на 80%. Доля возобновляемых источников в конечном потре-

блении к 2050 году определена на уровне 75%, а в производстве электричества — 97%. Достижение этой цели требует коренной перестройки европейской энергетики и радикальных изменений в законодательстве. Так как данный документ является руководством к действию, то очевидно, скоро в Европе возникнет принципиально новая энергетическая система, опирающаяся в основном на внутренние ресурсы входящих в нее стран [2].

Специалисты энергетики в нашей стране считают эти планы авантюрой. Подобное отношение отражено и в официальных документах. Например, «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года» ориентирована на наращивание добычи ископаемого топлива и энергетических мощностей, а развитию возобновляемых источников и децентрализации энергоснабжения внимания уделяет мало. Развитие возобновляемых источников энергии — это не только вопрос энергетики, это вопрос экологии, и развития цивилизации. Главное сейчас происходит в головах. Наши представления об исполь-

зовании ресурсов и генерации энергии должны в корне измениться. Процесс начался и будет продолжаться — в энергетике основе цивилизации, мы переходим от соревнования мощи ресурсов к соревнованию мощи мозгов.

Подводя итог, стоит сказать о том, что для перевода экономики страны на путь устойчивого развития необходимо осуществить ряд срочных мер: принять закон о плате за негативное воздействие на окружающую среду, обеспе-

чить мониторинг, устранить практику временных согласованных разрешений на выбросы, использовать механизм государственной экологической экспертизы проектов, начать работу по устранению прошлого экологического ущерба, принять закон о зонах экологического неблагополучия. Необходимо принять Национальную программу и план действий по обеспечению устойчивого развития с указанием конкретных целей и сроков их достижения.

Литература:

1. Инновационное развитие: международный опыт и стратегия России: сборник статей/Московский государственный институт международных отношений (МГИМО-Университет); сост. е. А. Клочихин. — М.: МГИМО-Университет, 2009. — 208 с.
2. Презентация лекции нормирование в области обращения с отходами. Лектор: Кушнир Константин Яковлевич. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://vk.com/ooo_ntc_eco_fond (Дата обращения 25.03.2015)

Перспективы обеспечения устойчивости развития российской экономики на основе инноваций

Цубрович Яков Алексеевич, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Актуальность исследования обусловлена тем, что на современном этапе развития человечества особое значение приобретает концепция устойчивого развития, которая способна обеспечивать необходимый рост экономики и способствовать улучшению крайне тяжелой экологической ситуации в мире. При этом научные разработки, инновации, исследования — становятся основными факторами, определяющими конкурентоспособность государства. Грамотное управление данными активами — ключ к решению эколого-экономических проблем.

Российская Федерация занимает 49 место в глобальном инновационном рейтинге за 2014 год — позиция более чем скромная, однако, существует положительный тренд: на начало 2009 года Россия занимала 68 место.

В настоящее время в России одновременно реализуются два направления развития, а именно экологически-устойчивое и социально-ориентированное, неотъемлемо связанные друг с другом. Это подтверждается такой макроэкономической целью, как снижение энергоэффективности к 2020 г. на 40%, что обеспечит получение до-

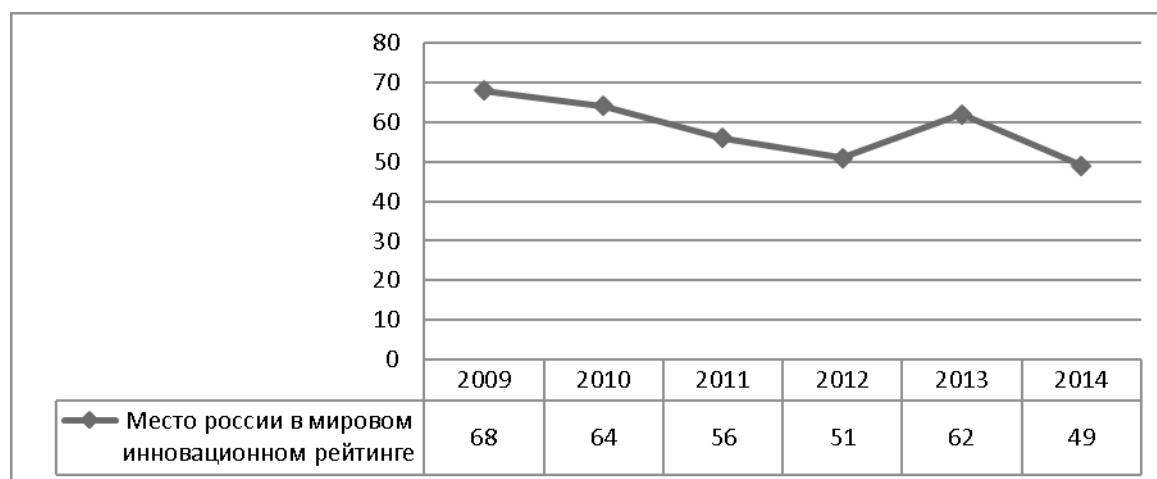


Рис. 1. Место России в глобальном инновационном рейтинге в период с 2009 по 2014 год. [1]

статочного высокого экологического эффекта. В указе Президента РФ от 2008 г. также определена тесная привязка экологической эффективности к энергетической.

Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Многие из факторов, препятствующих росту конкурентоспособности российской промышленности продукции, достаточно хорошо известны:

- Низкий технологический уровень производства;
- Высокая степень физического и морального износа эксплуатируемого оборудования;
- Нехватка инвестиций для реконструкции устаревших мощностей;
- Недостаточные объемы и низкое инновационное качество инвестиций в развитие конкурентных преимуществ [2].

Рост инвестиций без инновационного наполнения лишь способствует воспроизводству устаревших технологий и консерваций экономической отсталости. По мере повышения уровня развития страны постепенно исчерпываются отдельные объективные конкурентные преимущества: сокращается квалификация труда, увеличиваются энергетические и транспортные затраты, инфляция и снижается уровень таможенной защиты. Отечественная экономика не стимулирует предприятия внедрять инновации и новые технологии. Этот фактор является ключевым в препятствии росту конкурентоспособности российской продукции [3].

При ограниченности инвестиционных ресурсов и в силу институциональной незрелости отечественного инновационного сектора стране предстоит сделать важный выбор в отношении того, в какой степени модернизация российской экономики должна проводиться в условиях заимствования технологического опыта других стран, а в какой — на базе собственных научных исследований и разработок.

Мировой опыт свидетельствует о возможности существенного сокращения серьезного отставания технологического уровня нашей страны от нынешнего мирового уровня путем быстрого увеличения производства.

Литература:

1. Глобальный инновационный индекс — 2013:// всемирная организация интеллектуальной собственности WIPO [Электронный ресурс]. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2013/article_0016.html (Дата обращения 02.04.2015).
2. Инновационное развитие: международный опыт и стратегия России: сборник статей/Московский государственный институт международных отношений (МГИМО-Университет); сост. е. А. Клочихин. — М.: МГИМО-Университет, 2009. — 208 с.
3. «Материалы международной конференции «Устойчивое развитие: природа — общество — человек». Том 1. М. 2006 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ustoichivo.ru/biblio/view/18.html> (Дата обращения 02.04.2015)

Для этого нужно приобретать и внедрять технологии, уже существующие в других странах.

Государство должно оказывать поддержку прямым иностранным инвестициям, которые будут способствовать диверсификации промышленной деятельности и будут ориентированы на производство конкурентоспособной готовой продукции, предназначенной как для внутреннего, так и для внешнего рынков. Необходимо расширять объемы инвестиций, направляемых в обрабатывающую промышленность, переработку, в производство конструкционных материалов.

Одновременно целесообразно осуществление структурных преобразований путем свертывания или перефилирования нежизнеспособных обрабатывающих производств, при усилении государственной поддержки компаний, объективно обладающих большим потенциалом конкурентоспособности. Этот подход является одним из важнейших условий предупреждения возможного промышленного кризиса, а также создания условий, способствующих оживлению и развитию перспективных видов инновационной деятельности.

Можно сделать следующие выводы: переход Российской Федерации на путь устойчивого экономического развития обоснован тяжелой экологической ситуацией в стране, которая усугубляется неразумным использованием имеющихся природных ресурсов и экстенсивными методами развития экономики. Данный переход невозможен без внедрения инноваций, которые должны обеспечить экологически-приемлемый экономический рост, так как внедрение инновационных разработок будет способствовать энерго- и ресурсоэффективности. Барьерами на пути к устойчивому экономическому развитию являются прежде всего институциональные и законодательные нормы, которые не стимулируют внедрение инновационных разработок, так как по сути своей носят рекомендательный характер и не являются обязательными к исполнению.

Решением данной проблемы может стать ужесточение экологической ответственности бизнеса, как следствие институциональных и правовых изменений, государственная поддержка прямых иностранных инвестиций, приобретение и внедрение иностранных технологий.

Минерально-сырьевая база России. Влияние минерально-сырьевого комплекса на экономику страны

Чан Тхи Хонг Фыонг, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В настоящее время минеральное сырьё в общем мировом балансе используемого промышленностью природного сырья составляет 75%. Без минерального сырья существование человеческой цивилизации невозможно. Да и сама человеческая цивилизация возникла и развивалась благодаря использованию все новых видов минерального сырья. Экономическое благосостояние всех стран в существенной мере зависит от разнообразия и богатства недр полезными ископаемыми, а также развитости минерально-сырьевого комплекса.

Под минерально-сырьевым комплексом (МСК) понимается совокупность всех горнодобывающих и перерабатывающих минеральное сырьё предприятий (горно-промышленный комплекс), минерально-сырьевая база, а также обслуживающая горнопромышленный комплекс геологоразведочная отрасль.

Минерально-сырьевые ресурсы являются основой общечеловеческой производственной деятельности. Это энергетика, металлургия, химическое производство, аграрный и строительный комплексы, валютные эквиваленты, радиоэлектроника, ракетостроение, машиностроение и др. Новые виды минерального сырья (тантал, ниобий, редкие земли и др.) подталкивают научно-технический прогресс. В связи с этим в мире наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества добычи полезных ископаемых. Однако, в отличие от других природных ресурсов, минеральные ресурсы относятся к числу невозполнимых, циклично не воспроизводимых, не повторяющихся. Поэтому хищническая эксплуатация, несвоевременная подготовка запасов, неправильное определение перспективной конъюнктуры на те или иные виды минерального сырья в истории человеческого общества приводили и приводят к минерально-сырьевым кризисам. [3]

Добыча и переработка минеральных ресурсов является одной из самых доходных отраслей промышленности, а сами минерально-сырьевые ресурсы — важнейшее национальное достояние и значимая статья экспорта. Поэтому в подавляющем большинстве стран мира деятельность и развитие минерально-сырьевого комплекса относится к числу важнейших приоритетных общенациональных направлений, что и обуславливает актуальность темы курсовой работы. Россия в настоящее время — крупнейшая минерально-сырьевая держава мира.

По запасам стратегических видов полезных ископаемых — никеля, золота, серебра, платиноидов, алмазов и т.д. Россия занимает с 1-го по 3-е места в мире.

В настоящее время из недр нашей страны извлекается около 30% мирового объема природного газа, 10% нефти, 12% железной руды, 22% никеля и кобальта. Структура разведанных запасов нефти, газа, углей, цветных и благородных металлов в целом благоприятна для освоения. Около 70% их сосредоточено в крупных и уникальных месторождениях. В недрах России сосредоточено большое количество неметаллических полезных ископаемых (строительные материалы, агрохимическое сырьё, сырьё для химической промышленности и т.д.), превышающее по суммарной стоимости уже выявленные руды металлов и алмазов.

Российский минерально-сырьевой комплекс представляет собой фундамент жизнедеятельности государства. Прежде всего, он обеспечивает необходимые потребности сельского хозяйства, а также гражданских и военных отраслей промышленности. В течение последнего десятилетия XX века предприятия, входящие в состав минерально-сырьевого комплекса, обеспечивают более 50% валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Экспорт природных ресурсов составляет основную массу валютных

Таблица 1. Доля России в мировых запасах [5]

Природные ресурсы	%
нефть	12–13
газ	32
уголь	11
железо	26
свинец	10
цинк	15
калийные соли	31
кобальт	21

Таблица 2. Стоимость разведанных и предварительно оцененных запасов на территории России [5]

Природные ресурсы	трлн. долл	%
Газ	91906651	32,2
Уголь и сланцы	4481	23,3
Нефть и конденсат	1962	15,7
Черные металлы	1807	6,8
Цветные и редкие металлы	272	6,3
Благородные металлы и алмазы	4	1,0
Уран	4193	0,01
Прочие полезные ископаемые		14,7

поступлений. Именно эти поступления способны привлечь иностранные инвестиции в экономику России. [5]

Начавшееся межотраслевое взаимодействие предприятий минерально-сырьевого комплекса выдвинуло задачу количественной оценки данного процесса. Для этого наиболее целесообразно использовать методологию межотраслевого баланса в различных ее модификациях и методологию оценки межотраслевых взаимодействий. В результате разработана новая методика оценивания мультипликативного эффекта воздействия минерально-сырьевого сектора на другие отрасли. Эта методика реализуется в многофакторных экономических моделях, позволяющих учитывать динамику межотраслевого взаимодействия различных отраслей. Используя многофакторные регрессионные зависимости, можно выстраивать прогнозы влияния процессов взаимодействия минерально-сырьевого комплекса с другими отраслями на валовой продукт и отраслевую структуру экономики.

Основными экзогенными переменными в моделях выступают физические объемы добычи нефти, газа, угля; производство чугуна, стали и стальных труб; производство алюминия, меди, никеля; объем производства электроэнергии.

Модель реализуется в три этапа, ее общая схема представлена на рис. 1. На первом этапе с помощью статистических методов моделируются зависимости объема производства электроэнергии, топливной промышленности, черной и цветной металлургии от экзогенных переменных: добычи нефти и газа, производства чугуна и стали, алюминия и никеля. На втором — производится расчет регрессионных зависимостей составляющих валового внутреннего продукта: производства товаров, чистых налогов и промышленного производства от предопределенных переменных — производства электроэнергии, черной и цветной металлургии, топливной промышленности. На третьем этапе суммируются модельные компоненты валового внутреннего продукта в совокупный валовой продукт экономики. Таким образом, моделируется межотраслевое влияние импульса, задаваемого в добывающих отраслях, на другие отрасли и экономику в целом, а относительно простая структура модели дает наглядное представление о пути первоначального импульса. [1]

Однако при моделировании в уравнения зависимости объемов производства товаров и индексов промышлен-

ного производства в целом не вошел показатель производства алюминия, который оказался значимым только при расчете динамики чистых налогов. Такое «поведение» алюминия в модели свидетельствует о ее адекватности реальной ситуации в алюминиевой промышленности России.

Сегодня алюминиевая промышленность вошла в сферу мировой торговли — за период с 1992 г. поставки алюминия на экспорт в условиях резкого падения спроса внутреннего рынка на эту продукцию возросли в общем объеме производства с 47% до 88–90%, мощности российских алюминиевых заводов на 60% загружены импортным сырьем из-за дефицита его в нашей стране. Вместе с тем отношение объема производства алюминия в России к объему его производства в США составляет 83,07%, а потребление — всего лишь 17,51%. Таким образом, преимущественный экспорт первичного алюминия без его глубокой переработки на территории страны, импорт алюминийсодержащего сырья без развития собственной минерально-сырьевой базы для его добычи «выключают» российскую алюминиевую промышленность из участия в межотраслевом взаимодействии. Отрасль не стимулирует рост производства в сопряженных секторах промышленности, не добавляет валового внутреннего продукта в секторах производства конечной продукции. Фактически отрасль ведет независимую, изолированную от остальной экономики производственную деятельность.

Аналогичная ситуация сложилась в черной металлургии. В полученных связях выявлена обратная зависимость валового продукта от производства черных металлов. [3]

Анализ показал, что произошло усиление структурных диспропорций в экономике России, создавших условия для работы металлургии независимо от общеэкономической ситуации в стране. Приоритет же получала та часть черной металлургии, которая в большей степени работала на потребности других стран, чем на национальную экономику. Одним из критериев эффективности развития предприятий была доля экспорта в структуре производства.

Полученная эконометрическая модель валового внутреннего продукта, величина которого определяется промышленным производством основных отраслей экономики, дает отклонения от реальных показателей ВВП

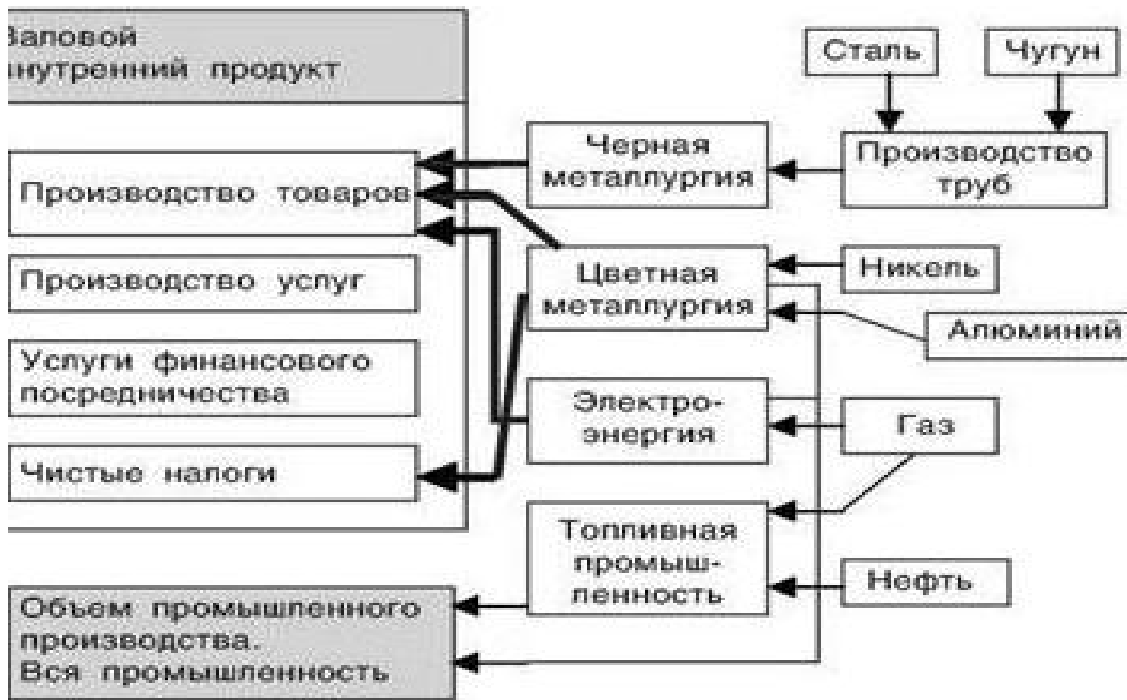


Рис. 1. Принципиальная схема модели [1]

в пределах 2%, производства товаров — 5%, объема чистых налогов — 4%. В полученных моделях все коэффициенты регрессионных уравнений значимы. Эконометрическая модель индекса промышленного производства в целом дает отклонение от действительного значения в пределах 2,8%. Величина ошибки модели существенно не изменяется в пределах моделируемого периода.

Такой подход нельзя абсолютизировать, несмотря на необходимость поступления валюты в страну, что наглядно подтвердилось отрицательным знаком в полученной модели. Экспортная ориентация металлургии приводит к диспропорциям в структуре производства и потребления металла (специфика климатических условий предполагает значительные потребности в хладостойких сталях, потребности в поддержании разветвленной трубопроводной сети определяют спрос на продукцию трубной промышленности, огромная территория предполагает затраты металла для отраслей транспорта). Под влиянием спроса на западных рынках и трансформации отечественного внутреннего спроса снижение объемов выпуска сопровождалось ухудшением качества и упрощением сортамента металла, в структуре выпуска значительно возросла доля первичных переделов при резком снижении удельного веса конечных производств. В структуре выпуска проката сокращается удельный вес сортовой конструкционной стали, уменьшается выпуск проката из специальных сталей (подшипниковой, нержавеющей, быстрорежущей и т.д.), но растет производство катанки и арматурной стали.

В результате усиливается сырьевая направленность российской металлургии. Экспорт сырьевых ресурсов и узкого спектра металлопродукции (при наличии соб-

ственных мощностей по их переработке) подрывает основу отечественной металлургии и отрывает динамику объемов производства отрасли от динамики экономики страны. Вне металлургии использование данной металлопродукции (слитки, заготовки) практически невозможно. Утрата мощностей конечных производств (вне зависимости от масштабов первичных переделов) приводит к необходимости импорта для удовлетворения потребности внутреннего спроса. [2]

Основные потребители российского металла — страны Юго-Восточной Азии и Китай. Страны с высокими стандартами на металлопродукцию в основном импортируют из России металлопродукцию базовых переделов. Фактор качества в рамках данных экспортных поставок не имеет большого значения. В то же время отечественные потребители металла за последние годы существенно повысили требования к уровню качества. Это стало одной из причин расширения ввоза металла в Россию (в том числе из Италии, Германии, Японии и др.) после того, как внутренние цены достигли мирового уровня. Другой важный фактор увеличения импорта — углубление технологической неоднородности российской металлургии: в отрасли модернизировались промежуточные стадии технологического цикла, осуществлялись затраты на сертификацию продукции по западным стандартам.

Таким образом, экспорт черных металлов привел не столько к развитию металлургии, сколько к ее сдерживанию. Он негативно сказывается на динамике валового внутреннего продукта, что проявляется в структурной несбалансированности предложения и внутреннего спроса на металлопродукцию. При неудовлетворенном спросе внутри страны предприятия отрасли переключи-

лись на внешний рынок — перестроили не только ассортимент, но и технологию. Постепенно предприятия все больше изолируются от национальной экономической и технологической среды и становятся анклавом мирового хозяйства на российской территории. Массовый разрыв внутренних связей на уровне предприятий, появление разнокалиберных анклавов и дезинтеграция экономики на уровне отраслей создают эффект распадающейся экономики.

Дальнейший анализ результатов полученных межотраслевых зависимостей строится на основе возможных вариантов развития экономики и отдельных отраслей с учетом роста добычи нефти, газа, производства чугуна, стали, никеля и алюминия.

Подводя итоги, можно сказать, что в случае роста добычи нефти, газа, производства чугуна, стали, никеля и алюминия на 5% валовой внутренний продукт увеличится на 5,9%, а промышленное производство в целом — на 11,5%.

Мультипликатор увеличения производства в сырьевых отраслях составил 6,91, то есть при увеличении промышленного производства на 1 руб. валовой продукт с учетом

межотраслевого влияния возрастет на 6,91 руб. Максимальное влияние на валовой внутренний продукт оказывает цветная металлургия: увеличение продукции цветной металлургии на 1 руб. приводит к росту валового внутреннего продукта на 16,47 руб.; в газодобывающей промышленности — на 9,11 руб. Мультипликатор на чистые налоги составил от промышленного производства 1,84.

Особо следует выделить результат, полученный при моделировании влияния промышленного производства черной металлургии на динамику валового внутреннего продукта. Увеличение производства продукции черной металлургии на 1 руб. может привести к сокращению валового продукта на 10,88 руб.

Оценка величины ошибки ВВП в целом определяется величиной ошибки моделирования компоненты ВВП — производство товаров. Оцененная величина ошибки (среднеквадратичного отклонения) ВВП в единицах национальной валюты составила 91,65 млрд. руб., а мультипликативный эффект — 161,56 млрд. руб. В результате можно заключить, что мультипликативный эффект минерально-сырьевого комплекса на экономику России носит не случайный характер. [4]

Литература:

1. Борисёнок, В., Соколов Б., Старостин В., Якобчук А. Горно-геологический комплекс России в условиях глобализации мировой экономики. //Вестн. Моск. ун-та, серия 4, геология. 2002.
2. Козловский, Е. Россия: минерально-сырьевая политика и национальная безопасность. — М.: Изд. МГГУ, 2002.
3. Оганесян, Л. Минерально-сырьевые ресурсы и экономическое развитие. Изв. секции наук о Земле РАЕН, 1999, вып. 2.
4. Орлов, В. О сырьевой безопасности России в XXI веке. — М., 2000.
5. Старостин, В., Трофимов В., Пушаровский Д. // «Золотой Лев» № 71–72.

Основные понятия экономики горного производства. Продукция минерально-сырьевого комплекса. Природный и производственный потенциал

Чан Тхи Хонг Фюнг, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В составе национального богатства России наряду с материальными и нематериальными активами громадную роль играют природные ресурсы, в первую очередь, минерально-сырьевые. Богатейшая минерально-сырьевая база давала возможность создать в стране мощный минерально-сырьевой комплекс и лидировать по производству большинства видов сырья [2].

Сегодня горнодобывающая промышленность — основа экономики России. За счет природных богатств формируется 60–70% госбюджета. Одной из задач НП «Горнопромышленники России» является повышение статуса горнопромышленных предприятий и организаций, как базовой отрасли экономики России. В на-

чале XXI века существенно выросла роль минерально-сырьевого комплекса в социально-экономическом развитии России. Постоянно растущий экспорт минерального сырья обеспечивает решающий вклад в формирование Стабилизационного фонда и золотовалютных резервов страны. Основной задачей в новых общественно-политических и экономических условиях является разработка и осуществление стратегии развития минерально-сырьевого комплекса и ориентация его на максимально возможное удовлетворение потребностей страны в природных ресурсах, защиту ее национальных интересов, снижение материальных издержек при использовании природно-ресурсного потенциала,

сохранение его воспроизводящих возможностей. Укрепление экономики России и повышение благосостояния ее граждан требует эффективного использования природных ресурсов, как одной из важнейших основ прорыва на более высокие рубежи развития, соответствующие условиям и требованиям XXI века. В связи с этим деятельность некоммерческого партнерства «Горнопромышленники России» приобретает на нынешнем этапе особую важность [1].

Реформирование экономики и управления минерально-сырьевого комплекса является в настоящее время важнейшим звеном в экономике страны в целом. Минерально-сырьевой комплекс России может и должен стать основой для выхода страны из кризиса, источником инвестиций, необходимых для структурной перестройки экономики. Недр России уникальны, однако сам по себе сырьевой потенциал не сможет обеспечить экономического процветания страны. Его реализация в определяющей степени зависит от развития горной промышленности, рентабельное и экономически стабильное функционирование которого, в свою очередь, определяется действующей в стране системой недропользования.

Деятельность горной компании или предприятия слишком многогранна, чтобы ее можно было описать и оценить каким-либо одним показателем. В практике хозяйственной деятельности используют целую систему понятий и показателей, каждый из которых характеризует одну из сторон производственного процесса и по-своему необходим для принятия всесторонне обоснованных решений. Рассмотрим важнейшие из этих понятий.

Понятие «потенциал» означает совокупность имеющихся ресурсов, обеспечивающих деятельность предприятия, объединения, региона. В отраслях минерально-сырьевого профиля выделяют два слагаемых этого понятия — потенциалы природный и производственный.

Природный потенциал — это совокупность созданных природой (в данном случае — минеральных) ресурсов, пригодных для эффективного использования человеком. Количественно он характеризуется массой (объемом) минеральных ресурсов (МР), а с качественной стороны — степенью информированности о МР и уровнем их экономической значимости.

Производственный потенциал включает мощностную и трудо-ресурсную составляющие. Его количественными характеристиками служат показатели производственной мощности, вложенного капитала, стоимости созданных производственных фондов и численности персонала. Качественной характеристикой производственного потенциала является его соответствие современному научному и технологическому уровню. В целом понятие «производственный потенциал» характеризует систему накопленных ресурсов, совместно обеспечивающих выпуск определенных объемов продукции. Наличие соответствующего потенциала предприятия является предпосылкой и основой его производственной деятельности. Конкретный результат этой деятельности зависит от полноты

и эффективности использования имеющегося у предприятия потенциала.

Вместе с тем сам потенциал требует регулярных мер по его поддержанию и развитию (воспроизводству). Использование, поддержание и развитие ранее созданного потенциала — три важнейших вопроса инженерной и экономической деятельности предприятий. Основной задачей любого текущего момента в жизни предприятия (т.е. в статике) является эффективное использование имеющегося потенциала, это означает более полное и комплексное извлечение полезных ископаемых месторождения, повышение капиталотдачи и производительности труда. Для решения этих проблем необходимо обеспечить пропорциональность всех взаимодействующих ресурсов. Соответствие должно соблюдаться и в количественном, и в качественном отношении. Так, звенья технологической цепочки предприятия должны соответствовать одно другому по мощности и по технологическому уровню. Персонал должен быть укомплектован численно и иметь требуемую профессионально-техническую подготовку и т.д. Взаимное несоответствие характеристик отдельных элементов потенциала ведет к возникновению «узких мест» производства и недоиспользованию потенциала предприятия в целом. Наличие рассогласований — одна из наиболее частых причин производственных сбоев. Примерами могут служить несоразмерности производительностей очистных забоев, транспортных и подъемных установок или мощностей рудника, обогащательной фабрики, внешнего транспорта и складов.

Основной задачей управления потенциалом в динамике является своевременное и эффективное его воспроизводство. Дело в том, что в результате функционирования потенциал изнашивается физически и морально, выбывает и требует обновления.

Непрерывно отрабатываются подготовленные к эксплуатации запасы МР. Их воспроизводством заняты геологи. Мощностной потенциал рудника падает по мере отработки запасов выемочных столбов, блоков и горизонтов. Целям его воспроизводства служат горно-проходческие работы. Физически и морально изнашивается оборудование, восстановление которого осуществляют путем ремонтов и замен. По исчерпанию запасов поля выбывают целые рудники, и пополнение шахтного фонда горной компании происходит за счет строительства новых горных предприятий. Любые из этих замен осуществляют с сохранением либо с приростом объемов производства (простое и расширенное воспроизводство потенциала). Простому воспроизводству способствуют ремонт либо замена изношенных объектов новыми. Расширенное воспроизводство потенциала может происходить либо путем простого расширения ресурсов старого типа, либо их заменой на новой, технически более совершенной основе [2].

Выпуск продукции является важнейшей составляющей более широкого понятия «результаты производственной деятельности предприятия». Продукция, производимая

предприятиями минерально-сырьевого комплекса (МСК), включает несколько десятков наименований. Понятие «продукция» имеет в отраслях МСК своеобразную специфику. Материальная ее основа дана человеку в готовом виде природой. Поэтому само понятие «продукция» здесь несколько условно. Ведь геологи отнюдь не «производят» месторождения, а лишь открывают, описывают и оценивают их, а горняки всего-навсего «перемещают» МР из пункта их залегания в недрах к месту отгрузки потребителю. Предприятия МСК играют роль посредников между природой и потребителями МР: отыскивают созданные природой МР, перемещают их ближе к потребителю и улучшают их природные качества до требуемых конечных кондиций. Каждый из этих процессов происходит с последовательным отбором лучшей части МР, худшей — пренебрегают до лучших времен.

Понятие продукции отраслей МСК существенно изменяется по мере движения от начальных этапов освоения запасов минерального сырья к последующим. Пройдя весь цикл рабочих процессов, МР преобразуются в конечную продукцию МСК, претерпев по пути всевозможные преобразования. Конечной продукцией МСК считают продукт той стадии переделов добытого сырья, при которой сырье, имевшее поначалу весьма разное исходное природное качество, приобретает, наконец, единые качественные характеристики. Для рудного сырья — это выплавленный первичный металл, для угля — выработанная при его сжигании энергия и т. п.

В ряде отраслей МСК учет продукции ведут параллельно в двух измерителях — в единицах измерения продукции данного процесса и в единицах измерения будущей конечной продукции. Так, продукцию рудников измеряют в «тоннах добытой руды» и в «тоннах содержащегося в ней металла». Первый из этих двух показателей лучше скоррелирован с действительными объемами работ и за-

тратами рудника, второй — с ценностью его продукции. К сожалению, такой порядок принят не во всех горно-добывающих отраслях.

Продукция отдельных процессов цикла промышленного освоения МР является промежуточной по отношению к конечной продукции МСК. Функции отдельных процессов и их «вклад» в формирование конечной продукции цикла различны. Неодинаково и содержание понятия их продукции.

Функция поисковых работ — отыскание залежей (концентраций) полезных ископаемых. Их «продукцией» являются обнаруженные МР, а также накапливаемая побочная информация общекартографического значения.

Геолого-разведочные работы направлены на последующее уточнение и описание МР, а на этой базе — отбор эффективной части запасов. «Продукцией» этих работ является перевод МР в более высокие классы надежности, разведанности и эффективности, т. е. повышение степени их готовности к дальнейшему промышленному освоению.

Функция строительства горного предприятия — создание производственного мощностного потенциала и инфраструктуры. Продукцией шахтостроителей являются введенные мощности.

Функцией построенного, действующего карьера или шахты является извлечение запасов из недр. Соответственно, их продукция характеризуется количеством и качеством добытого сырья.

Предприятия по обогащению и переработке в МСК выполняют функцию повышения качества добытого сырья. Их продукция — полученные продукты переработки.

Масса конечной продукции МСК всегда меньше того исходного количества МР в недрах, которое пришлось для этого использовать. Разница уходит в потери, которые имеют место на всех процессах промышленного освоения МР.

Литература:

1. Развитие горнодобывающей индустрии — залог успешной экономики России. — Журнал «Горная Промышленность» № 12007 [электронный ресурс] Режим доступа www.mining-media.ru
2. Экономика и менеджмент горного производства. Книга 1. Основы экономики горного производства./А.А. Семенович, Г.Л. Краснянский — Москва: Изд-во академии горных наук, 2002—368 с.
3. Outlook: Prospects for Recovery in the global Mining Industry. KPMG, 2010

Показатели для оценки качества продукции горного производства. Экономические показатели эффективности производственных, коммерческих и инвестиционных решений

Чан Тхи Хонг Фыонг, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Качество продукции — понятие, тесно связывающее производителей и потребителей продукции. Ведущим в этой паре является потребитель. Это верно, по крайней мере, в том смысле, что деятельность потребителя наиболее сильно зависит от качества потребляемой им продукции. Что касается её производителя, то его интересы в выпуске более высококачественной продукции, к сожалению, далеко не всегда однозначны: они зависят от механизма ценообразования и стимулов. Переход к рыночной системе в корне изменяет систему формирования цен. Рыночная цена подчинена идее равной заинтересованности как потребителей, так и производителей в лучшем качестве продукции.

Качество минерального сырья (МС) оценивается тремя группами показателей: процентным содержанием в нем отдельных компонентов (полезных и вредных) и технологическими характеристиками (коксуемость углей, вязкость нефти, сернистость, абразивность и т. д.).

Качество полезных ископаемых, добываемых на разных горных предприятиях, неодинаково. Причины этих различий во многом обусловлены самой природой. Иногда показатели качества разнятся в десятки раз. Это делает проблему качества продукции одной из важнейших для горно-добывающих предприятий. Особенно большое значение она имеет для организации экспорта МС.

Назначение экономических показателей — характеризовать эффективность производственных, коммерческих и инвестиционных решений.

Эффективность — понятие многогранное. Поэтому в разных целях на предприятиях применяют довольно большое число экономических показателей. К числу важнейших относятся рентабельность, прибыль, срок окупаемости капиталовложений, производительность труда, фондоотдача и себестоимость продукции. Каждый из них характеризует отдельные аспекты многопланового понятия эффективности работы предприятия.

Особенно сложные расчеты эффективности приходится осуществлять при разработке проектов развития предприятий и инвестиционной политики. В этих целях применяют экономические показатели более сложного вида.

Характерная черта экономики горных предприятий — чрезвычайно большие различия экономических показателей. И далеко не все такие колебания имеют место вследствие разного «качества управления» производством. Главная причина — объективное разнообразие

природных условий залегания полезных ископаемых и их природного качества.

Производственная деятельность горных предприятий особенно тесно связана с природной средой. С одной стороны, технология и экономика горного предприятия в большой степени зависят от природных условий. С другой стороны, в ходе производственных процессов сами горные предприятия оказывают сильные воздействия на окружающую среду. Они сводятся в основном к двум типам: первый — нарушение и обеднение земных недр, происходящие в результате выемки полезных ископаемых; второй — выбросы вредных загрязняющих веществ в воздушное и водное пространства.

По ряду таких негативных экологических воздействий горные предприятия занимают «лидирующие» места. Проблемы экологически чистого производства не считались приоритетными вплоть до самого последнего времени, а экологическая информация в стране была засекреченной. Радикальное решение экологических проблем вряд ли возможно и на сегодняшний день из-за громадных масштабов уже допущенных нарушений и отсутствия необходимых средств. Однако, соблюдение экологических норм при создании новых предприятий и ликвидация наиболее наболевших «горячих точек» на действующих — становится одним из важных направлений практической деятельности.

Целям социального благоустройства принадлежит не меньший приоритет, чем развитию экономики. Можно выделить две группы социальных характеристик деятельности предприятий МСК.

Первая — относится к собственно производственным процессам: характеристики (хорошие или плохие) условий труда непосредственно на рабочих местах и техника безопасности. Вторая группа показателей характеризует социальную инфраструктуру района местоположения горного предприятия. Горные предприятия территориально привязаны к местам залегания полезных ископаемых, значительная часть которых расположена в регионах с суровыми, а нередко экстремальными климатическими условиями, малоприспособленными для постоянного проживания человека. Чаще всего предприятия МСК берут на себя тяжелую роль «первопроходцев» в освоении новых, необжитых регионов. В особо неблагоприятных ситуациях регион приходится осваивать вахтово-экспедиционным методом. На горных предприятиях велики затраты тяжелого труда: ручного, в подземных

условиях, на силикозоопасных работах, в ночные смены. В конечном счете это во многом предопределяет малую престижность шахтерских профессий. Среди способов переломить эту тенденцию — развитие на предприятиях социальных служб (медпунктов, профилакториев, детских и спортивных учреждений, жилищного строительства и т. п.).

Горное предприятие представляет собой сложную хозяйственную систему. Можно во всех деталях изучать особенности экономики каждого отдельного процесса, но более важно понять, как эти процессы взаимодействуют один с другим. Кроме того, в своей производственной деятельности горное предприятие тесно связано с еще более сложными «внешними» системами природной, региональной, народнохозяйственной и др. Предприятие само является элементом этих систем и действует в их рамках. Чтобы эффективно управлять предприятием, необходимо представлять поведение системы в целом и то, как оно зависит от взаимодействия всех ее элементов.

Широкий взгляд на поведение любого рассматриваемого отдельного объекта является главным исходным принципом методологии так называемого системного подхода. При решении экономических проблем развития отраслей минерально-сырьевого комплекса такой подход играет особенно важную роль.

Применительно к специфическим особенностям, присущим этим отраслям, такой подход, названный геоэкономическим, был разработан А. С. Астаховым. А построенная им на этой основе система научных представлений получила предложенное им наименование геоэкономической науки, геоэкономики. Она и является теоретической основой того курса экономики горных предприятий.

Рассмотрим наиболее важные особенности и принципы системного геоэкономического подхода.

Первая и наиболее важная из этих особенностей заключается в том, что каждый объект изучают с позиций более общей системы, частью которой он является. Основными направлениями исследования при этом становятся место и роль объекта в системе, его связи и взаимодействия с другими элементами и общее их влияние на ее состояние и поведение. При этом сам объект тоже начинают рассматривать как сложную, многокомпонентную систему.

Пример. Анализируя работу отдельного железорудного карьера, мы, прежде всего, должны очертить место и роль данного карьера в системе металлургического концерна в целом, оценить конкурентоспособность карьера относительно других карьеров концерна, учесть требования и возможности развития потребителей добываемой руды, определить, сможет ли карьер рассчитывать на финансовую помощь концерна и по каким направлениям его развития она может быть оказана.

Системный подход отличается своей активной целеустремленностью: взаимосвязи отдельных объектов исследуют в целях активного управления их развитием. Особое

значение в рамках нашего курса будет уделяться именно динамике развития системы. Роль экономической науки состоит не в том, чтобы объяснять уже происшедшие события и результаты, а в том, чтобы помочь лучше организовать будущее развитие системы.

Особое внимание при таком управлении отводится эффективности системы в целом и ее сбалансированности: допускается только такое развитие элементов, которое не нарушает общей гармонии связей и приводит к наилучшим общим конечным итогам в рамках всей рассматриваемой системы.

Например, для того, чтобы определить целесообразность мер по повышению объемов добычи руды карьером, необходимо проанализировать, с одной стороны, найдет ли эта руда спрос у потребителей, и с другой — имеются ли в регионе свободные строительные мощности для осуществления реконструкции карьера.

Системный подход позволяет дать многоаспектную оценку эффективности функционирования системы. Это необходимо потому, что само понятие эффективности многогранно по своей природе, и каждая его грань имеет определенную характеристику.

Так, угольная шахта может работать с очень высокой себестоимостью, но при этом добывать уголь остродефицитных марок. Или: уголь может быть высококалорийным, но высокосернистым и потому экологически некондиционным. Либо: угольный пласт может иметь малую мощность, но зато залегать близко от земной поверхности. Наконец: шахта может работать в неблагоприятных горно-геологических условиях, но поблизости от потребителя и, помимо того, в регионе, где в случае ее закрытия невозможно было бы трудоустроить высвобождаемых шахтеров, и т. п.

Системный подход к выработке эффективных геоэкономических решений предусматривает соблюдение определенных требований к процедуре управленческой деятельности. Их не так много, но они важны.

Рассмотрим эти общие требования к процедуре принятия эффективных управленческих решений:

1. четкая постановка цели решаемой задачи. Любое хозяйственное решение всегда должно быть направлено на достижение определенных целей. Цель должна быть сформулирована каждый раз конкретно, так, чтобы ее можно было выразить численно. Степень соответствия разных вариантов решения поставленной цели определяют посредством оценочного критерия (критерия эффективности). Термин «критерий» обычно применяют по отношению лишь к главной цели решения; характеристики, относящиеся к побочным целям, именуют обычно показателями;

2. учет ресурсных и прочих объективных ограничений. Управленческие решения всегда приходится осуществлять с учетом объективно существующих и заранее заданных ограничений (трудовых, материальных, мощностных, земельных, водных, денежных ресурсов, в также запасов самого полезного ископаемого). Лимитированы

возможности поставок нового дефицитного (в особенности, импортного) оборудования. Недостаточны мощности шахтостроительных организаций и пр. Стартовую ограниченность доступных ресурсных источников и небеспредельные возможности их расширения в ближайшем будущем поневоле приходится учитывать при принятии хозяйственных решений. В противном случае эти решения просто не были бы реально осуществимы;

3. многовариантность рассмотрения задачи. Возможности достижения цели всегда многовариантны. Если первый же рассмотренный вариант уже характеризуется некоторым расчетным эффектом по сравнению с базисным, это еще не дает оснований для немедленного его принятия. Ведь можно предположить, что есть и другие, даже более выгодные варианты. Творческий поиск нетрадиционных, нетривиальных вариантов радикальной перестройки производства — важнейшее условие эффективного управления. И напротив, одновариантное мышление, если оно и объяснимо психологически, никак не имеет объективных обоснований. Заранее сужая, без должных оснований, круг выбора, оно искусственно ограничивает перечень рассматриваемых возможностей. Принятие решения, хотя и сохраняет при этом внешние признаки объективности, на самом деле не гарантирует выбора действительно наилучшего варианта: он в данном случае является «лучшим из рассмотренных», но вовсе еще не обязательно «лучшим из всех возможных»;

4. учет косвенных и сопряженных последствий оцениваемых вариантов. Любое хозяйственное решение вызывает длинную цепочку последствий. Нетрудно дать экономическую оценку тем из них, которые возникают немедленно и в пределах непосредственно рассматриваемого рабочего места (забоя, предприятия, компании). Сложнее обстоит дело с теми последствиями, которые проявляются за пределами данного производства и лишь спустя длительное время. По своему масштабу такие сопряженные последствия нередко бывают не меньшими, чем прямые результаты. Важнейшие из них обязательно надо учитывать при определении эффективности принимаемых решений. Без этого оценка была бы неполной и потому неверной;

5. учет хозяйственных взаимосвязей. Учет взаимодействий участников, затрагиваемых будущим осуществлением решения, даже если это решение относится, казалось бы, лишь к одному конкретно рассматриваемому объекту, — всегда нелегкая, но необходимая задача. Надо четко понимать, что без этого учета суждения об эффективности вариантов решения неверны. А нередко даже вредны, поскольку дают неполную и, тем самым, искаженную величину действительного эффекта. Улучшение работы одного производственного звена нередко ухудшает условия работы ряда других, смежных. И наоборот. В любом случае важно отразить общий баланс затрат и эффектов по всей системе взаимосвязанных звеньев и элементов.

Литература:

1. Динамические методы оценки эффективности горного производства./А. С. Астахов — Москва: Недра, 1973.
2. Опыт и уроки реструктуризации угольной промышленности// Экономическая наука современной России. — № 1./А. С. Астахов — 2001.
3. Экономика разведки, добычи и переработки полезных ископаемых (геоэкономика)./А. С. Астахов — Москва: Недра, 1991.
4. Экономика и менеджмент горного производства. Книга 1. Основы экономики горного производства./А. А. Семенович, Г. Л. Краснянский — Москва: Изд-во академии горных наук, 2002—368 с.
5. Mine 2011. The game has changed. Review of global trends in mining industry. PWC 2011.

Роль кредита в рыночной экономике

Черепанов Степан Андреевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В последнее время в России можно наблюдать резкое возрастание объемов кредитования физических и юридических лиц. Ежедневно кредиты набирают все большую популярность среди потребителей. На рынке недвижимости сегодня каждая десятая сделка проходит с применением ипотечного кредита. Кредитование прочно вошло в наш быт. По статистике 40% покупок,

приобретается в долг. Кредитный рынок постоянно развивается и совершенствуется. Прослеживается четкая тенденция его непрерывного роста и большую роль в этом играет образовавшаяся конкуренция между банковскими учреждениями, которая очень хорошо способствует появлению новых предложений в кредитной сфере и облегчает условия получения кредита. Выход из эко-

номического кризиса и улучшение условий жизни будет только способствовать увеличению количества выдаваемых кредитов.

Сегодня банки предоставляют широчайший спектр кредитов:

- Потребительские кредиты;
- Ипотечные кредиты;
- Кредиты на покупку автомобилей;
- Кредитные карты, которые особенно пользуются популярностью среди населения.

Кредит как экономическая категория служит объектом активного государственного регулирования. Цели, преследуемые государством при кредитном регулировании, могут быть различны. Хотя на первый взгляд кредитная политика государства есть прямое воздействие на деятельность коммерческого банка и направлена на расширение или сокращение кредитования экономики, она преследует цели стабильного развития внутренней экономики, укрепления денежного обращения, поддержки экспортеров на внешнем рынке.

Таким образом, воздействие на кредитную политику в целом позволяет в конечном счете достичь более глубоких стратегических задач развития экономики.

Например, недостаток у предприятия свободных денежных средств затрудняет осуществление коммерческих сделок, внутренних инвестиций, поддержания занятости в стране. С другой стороны, избыточная денежная масса имеет свои недостатки: происходит обесценение денег, выражающееся в росте товарных цен, снижении жизненного уровня населения, ухудшении валютного положения страны. Соответственно, в первом случае денежно-кредитная политика государства будет направлена на расширение кредитной деятельности банков, а во втором — на ее сокращение и переход к политике «дорогих денег».

В макроэкономическом масштабе значение ссудных операций состоит в том, что посредством них банки превращают бездействующие денежные фонды в действующие, стимулируя процессы производства, обращения и потребления.

Назначением ссуд является удовлетворение индивидуальных потребностей заемщиков (производственных, торгово-посреднических, потребительских). Получателями ссуд могут выступать юридические и физические лица, имеющие различную кредитоспособность, может различаться продолжительность пользования ссудой. Но указанные различия в экономическом содержании потребности в кредите не должны отражаться на ликвидности банка, т.е. не должны приводить к несвоевременному возврату выданных ссуд. Поэтому банки организуют процесс кредитования клиентов, выделяя виды ссуд, позволяющие дифференцировать объект кредитования, механизм выдачи и погашения ссуд, формы контроля за возвратностью. [1]

Итак, как мы уже успели заметить, роль кредита в развитии рыночной экономики многообразна.

Во-первых, кредит в условиях перехода к рынку представляет собой форму движения ссудного капитала, то есть денежного капитала, предоставляемого в ссуду. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При его помощи свободные денежные капиталы и доходы юридических и физических лиц аккумулируются, превращаясь в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование.

Во-вторых, капитал физический, в виде средств производства, не может переливаться из одних сфер в другие. Этот процесс осуществляется обычно в форме движения денежного капитала. Поэтому кредит в рыночной экономике необходим, прежде всего, как эластический механизм перелива капитала из одних сфер в другие.

В-третьих, кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, на скорость обращения денег. Вызывая к жизни различные формы кредитных денег, можно обеспечить в период перехода России к рынку создание базы для ускоренного развития безналичных расчетов, внедрения их новых способов. Задача развития безналичных расчетов как юридических, так и физических лиц, чрезвычайно актуальна и сулит немалые выгоды для всех участников экономических отношений и для экономики страны в целом.

В-четвертых, кредит может сыграть заметную роль в осуществлении программы приватизации государственных и муниципальных предприятий на основе их акционирования. Условием размещения акций на рынке является накопление значительных денежных капиталов и их сосредоточение в кредитной системе. Кроме того, кредитная система в лице банков принимает активное участие в самом выпуске и размещении акций.

В-пятых, без кредитной поддержки практически невозможно быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого бизнеса, внедрение других видов предпринимательской деятельности на внутригосударственном и внешнеэкономическом пространстве.

Таким образом, мы выяснили, что коммерческие банки являются посредниками на рынке капиталов. Они привлекают временно свободные денежные средства одних лиц и предоставляют их другим лицам, испытывающим потребность в заемных средствах.

Затраты заемщика:

- задолженность по процентам;
- задолженность по основному долгу;
- неустойка, определенная п. 12 Индивидуальных условий;
- проценты, начисленные за текущий период платежей;
- сумма основного долга за текущий период платежей;
- иные платежи, предусмотренные законодательством Российской Федерации о потребительском кредите (займе) или Договором. [2]

Литература:

1. Банки.ру, информационный портал; [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://www.banki.ru/>
2. Учебно-методическое пособие для самоподготовки к практическим занятиям/Электронное издание. — Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007. — 202 с. Финансы и кредит: Краткий курс лекций (Бокова И. В. и др.) Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004—185 с.
3. Экономическая библиотека; [Электронный ресурс]: режим доступа: <http://eclib.net/>

Формы кредита и принципы банковского кредитования. Способы обеспечения кредитов

Черепанов Степан Андреевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Различают следующие основные формы кредита:

- коммерческий;
- банковский;
- потребительский;
- государственный. [5]

Коммерческий кредит — предоставляется одним функционирующим предприятием другому в виде продажи товаров с отсрочкой платежа.

Объектом кредитования является товарный капитал. Цель коммерческого кредита — ускорение реализации товаров и получение прибыли. Размер кредитной сделки, в данном случае, ограничен величиной резервных капиталов промышленных и торговых предприятий. Направление коммерческого кредита определяется условиями сделки о продаже товара. Коммерческий кредит оформляется векселем. Процент по кредиту включается в цену товара и, соответственно, в сумму векселя. Следует учитывать, что в зарубежной экономической литературе под коммерческим кредитом понимается кредит, предоставляемый банками на «коммерческие цели». Поставка товаров предприятиями друг другу на условиях отсрочки платежа носит название коммерческого межфирменного кредита.

Коммерческий кредит не существует изолированно от других форм кредита. Так, взаимосвязь с банковским кредитом возникает при учете долговых обязательств (векселей) в банке. Первоначальная сделка, преследовавшая цель реализации товара, посредством учета переводного векселя (тратты) в банке, превращается в кредитную сделку иного качества. В ее основе лежит движение ссудного капитала.

Возможность учета векселей в банке позволяет увеличить объем коммерческого кредита. В данном случае для поставщика уменьшается риск несоблюдения покупателем срока платежа, поскольку он может без труда учесть вексель в банке. Этой задаче отвечает и функционирование системы факторинговых услуг (взыскание средств с должников в пользу своих клиентов).

Банковский кредит — предоставляется банками хозяйствующим субъектам (заемщикам) в виде денежных ссуд.

Кредит в данном случае отделен от сделки купли-продажи товаров. Банковский кредит неограничен сроками и суммами товарных сделок, следовательно, он преодолевает узкие границы коммерческого кредита. Банковский кредит обслуживает не только обращение товара, но и накопление капитала, поскольку в капитал обращается часть денежных сбережений населения и экономических субъектов.

Потребительский кредит — предоставляется торговыми предприятиями населению в виде товаров, проданных в рассрочку, а также банками и специальными кредитными институтами для покупки потребительских товаров и оплаты услуг.

В данном случае кредитные услуги предоставляются конечному потребителю. Разновидностью потребительского кредита являются ссуды частным лицам на приобретение и строительство жилья.

Потребительский кредит различается по форме погашения:

— разовое погашение — текущие счета отсрочиваются магазином для потребителей на срок один-полтора месяца, по истечении которого покупатели погашают имеющуюся задолженность;

— рассрочка платежа — как правило, применяется при погашении основной массы потребительских кредитов.

Банковский потребительский кредит может быть прямым и с поручительством торговых предприятий. В последнем случае банк заключает договор с торговым предприятием, обязуясь в пределах определенной суммы кредитовать его покупателей. Параллельно торговое предприятие заключает договор с покупателями, в котором определяется сумма кредита, его условия и сроки погашения. Заключенные договора передаются банку, который выплачивает торговому предприятию 80–90%

суммы кредита. Покупатель получает кредит частями по мере приобретения товаров, которые служат обеспечением платежа.

Государственный кредит — система кредитных отношений, неизменным участником которых является государство. Данная форма кредита рассмотрена в отдельном вопросе. [3]

Безусловными принципами банковского кредитования являются:

1. Принцип срочности означает, что кредит даётся на однозначно определённый срок.

2. Принцип возвратности предполагает, что в определённый договором срок вся сумма кредита должна быть возвращена полностью.

3. Принцип платности подразумевает, что за право пользования кредитом заёмщик должен заплатить оговоренную сумму процентов.

4. Принцип подчинения кредитной сделки нормам законодательства и банковским правилам (в частности, обязательно составление кредитного договора или соглашения в письменной форме, не противоречащего закону и нормативным актам ЦБ РФ).

5. Принцип неизменности условий кредитования. То есть изменение условий кредитного договора (соглашения) должно производиться в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре либо в специальном приложении к нему.

6. Принцип взаимовыгодности кредитной сделки означает, что условия сделки должны адекватно учитывать коммерческие интересы и возможности обеих сторон.

В особую группу принципов следует выделить распространённые правила кредитования, которые используются, если такова воля сторон, выраженная в кредитном договоре, и не должны применяться, если не включены в такой договор (не безусловные принципы):

— принцип целевого использования кредита;

— принцип обеспеченного кредитования (кредит может быть обеспечен полностью, частично или не обеспечен вовсе).

Кроме того, в ещё одну группу можно выделить принципы кредитования, которые предназначены для «служебного пользования» сотрудниками банков и должны закрепляться в их внутренних документах в качестве элемента кредитной политики. [1]

Рассмотрим основные для банковского кредитования способы или формы обеспечения исполнения кредитных обязательств:

1) неустойка (штраф, пеня) — это меры увеличения имущественной ответственности за нарушение условий кредитного договора, связанных с ним договоров залога и поручительства. Отличаются друг от друга лишь порядком исчисления и уплаты;

2) залог — наиболее эффективный и часто используемый способ обеспечения банковских кредитов. По методу залога можно выделить:

— залог имущества;

— залог недвижимости (ипотека);

— залог имущественных прав (акции).

Залогодателю выгоднее исполнить основное обязательство, чем допускать обращение взыскания на предмет залога, так как залоговая цена устанавливается ниже цены, за которую можно продать залог в обычных условиях. На залогодателя возлагаются также судебные издержки и издержки по организации аукциона;

3) поручительство. Поручитель обязуется перед кредитором нести ответственность за исполнение заемщиком обязательств по кредитному договору полностью или в части. Договор поручительства возникает как соглашение между банком-кредитором и поручителем, выступающим на стороне заемщика, на основании добровольного волеизъявления сторон. Договор поручительства заключается в письменном виде, подписывается банком, как правило, одновременно или непосредственно перед подписанием кредитного договора, после заемщика и поручителя. Главное, чтобы поручитель был способен выполнить обязательства в том же объеме, что и заемщик, т.е. кредитоспособность поручителя. Исполнение обязательства по договору поручительства должно осуществляться посредством перечисления денежных средств в течение предусмотренного договором времени с даты получения им уведомления банка о невыполнении заемщиком обязательств по кредитному договору полностью или частично с расчетом суммы задолженности. [4]

В соответствии с гражданским законодательством РФ (ст. 322, 323 ГК РФ), при солидарной ответственности должника и поручителя кредитор вправе требовать исполнения как от солидарных должников совместно, так и от любого из них в отдельности, притом, как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от остальных солидарных должников. При этом солидарные должники остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью.

При субсидиарной ответственности, согласно ст. 399 ГК РФ, до предъявления требований к поручителю, который несет ответственность дополнительно к ответственности должника, кредитор должен предъявить требование к должнику. Если основной должник отказался удовлетворить требование кредитора или кредитор не получил от него в разумный срок ответ на предъявленное требование, это требование может быть предъявлено поручителю (лицу, несущему субсидиарную ответственность). [2]

Таким образом, можно сделать вывод, что при:

— солидарной ответственности кредитор вправе требовать полного исполнения обязательства от любого из должников;

— субсидиарной ответственности кредитор вправе требовать исполнения обязательства от субсидиарного долж-

ника только в случае невозможности исполнения этого обязательства основным должником.

Нужно отметить, что два этих вида ответственности не являются взаимоисключающими (например, согласно

ст. 75 ГК РФ участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества).

Литература:

1. Банкротство предприятий, организаций; [Электронный ресурс] режим доступа: <http://bankrotstvoplus.ru/>
2. Финансовая грамотность и финансы; режим доступа: [Электронный ресурс] <http://www.fingramota.org/>
3. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 20.04.2015) «О банках и банковской деятельности» (02 декабря 1990 г.)
4. Федеральный закон от 28.06.2014 N 189-ФЗ (ред. от 22.12.2014) «О внесении изменений в Федеральный закон «О кредитных историях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации.
5. Экономическая библиотека; режим доступа: [Электронный ресурс] <http://eclib.net/>

Дифференцированные и аннуитетные платежи в банковском кредитовании

Черепанов Степан Андреевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Не так давно в России существовал только один вид платежа — дифференцированный. Особенность дифференцированного платежа состоит в том, что к концу срока кредитования размеры выплат сокращаются. За счет чего происходит подобное сокращение? Дело в том, что вначале заемщиком выплачивается основной долг, так называемое «тело кредита», которое выплачивается равными долями. Выплаты по процентам на начальном этапе весьма ощутимы, ведь проценты начисляются на весь объем кредита. Поскольку «тело кредита» постепенно сокращается, то вместе с ним сокращаются и выплаты по процентам. Таким образом, к концу срока кредитования объемы выплат становятся значительно меньше.

Приведем пример расчета дифференцированного платежа.

Расчет размера дифференцированного платежа происходит в два этапа. Для примера возьмем следующие вводные данные:

1. Сумма кредита — 1000000 рублей.
2. Срок кредита — 20 лет (240 месяцев).
3. Годовые проценты — 12%.

В первую очередь высчитывается размер основного платежа. Чтобы узнать его размер необходимо сумму кредита разделить на количество оставшихся месяцев.

$1000000/240 = 4166$ рублей (размер основного платежа). При дифференциальных платежах размер основного платежа остается неизменным на протяжении всего срока погашения.

Второй шаг. Расчет начисленных процентов. Расчет производится путем умножения остатка по кредиту на годовую процентную ставку и деления получившегося значения на 12 (месяцы). Для примера предположим, что вы-

плачиваем обязательства за 120-й месяц — ровно половину уже оплатили.

$500080 * 0,12/12 = 5000,8$ рублей (начисленные проценты за 120-й месяц).

Остаток по кредиту (задолженность) можно рассчитать, если умножить основной платеж (4166) на количество прошедших периодов (120) и получившуюся сумму вычесть из общей суммы платежа (1000000).

Сложив размер основного платежа по кредиту и начисленные проценты за конкретный месяц, мы получим значение необходимого платежа за данный месяц.

Таким образом, можно произвести расчеты каждого месяца самостоятельно. К примеру:

— 121-й месяц: $4166 + (1000000 - (4166 * 121)) * 0,12/12 = 9125$

— 122-й месяц: $4166 + (1000000 - (4166 * 122)) * 0,12/12 = 9083$

Правильно рассчитанный дифференцированный платеж продемонстрирует последовательное снижение размеров по выплатам.

Рассмотрим плюсы и минусы дифференцированного платежа.

Особенности дифференцированного платежа таят в себе как плюсы, так и минусы. Основным плюсом является факт более выгодного способа оплачивать кредит, поскольку данный вид платежа существенно снижает переплату по кредиту.

Минусом являются большие размеры первоначальных платежей, поэтому дифференцированный платеж называют платежом для обеспеченных людей. Еще одним минусом является отсутствие популярности платежа у банков — большинство банков используют аннуитетную



Рис. 1. Дифференцированные платежи

платежную систему, как более выгодную. Несмотря на то, что в России имеется порядка 6–9 банков, где предусмотрена подобная система платежа, среди населения не наблюдается особого ажиотажа — сказывается необходимость выплачивать большие суммы на первоначальном этапе.

Если кредит, к примеру, ипотечный и берется на долгие годы, то имеет смысл перераспределить «тяжесть» платежей таким образом, чтобы основная кредитная нагрузка пришлась на молодые годы, когда человек еще не обременен множеством обязательств, а поиск работы не сопряжен с возрастными ограничениями.

Аннуитетный платеж — самый распространенный вид платежной системы, при которой размер ежемесячного платежа не меняется, оставаясь неизменным на протяжении всего периода кредитования. Данный вид платежной системы был позаимствован из опыта европейских стран, где банковские структуры первыми отметили простоту и выгоду системы. На счет простоты принято записывать человеческий фактор, когда заемщик видит неизменную сумму платежа на протяжении всего кредитного периода, что упрощает планирование его личного бюджета и сводит на нет претензии к банку в неправильности расчетов по кредиту — сумма ежемесячного платежа понятна и проста, а главное — неизменчива.

С банковской выгодой еще проще. Строится она на основе того, что заемщику предлагается выплатить львиную долю процентов за пользование кредитом сразу, не дожидаясь, когда кредитное тело сократится, как в случае с дифференцированными платежами.

Рассчитаем месячный аннуитетный платеж. Для примера взяты данные, которые были использованы при расчете дифференцированного платежа:

1. Сумма кредита — 1000000 рублей.
2. Срок кредита — 20 лет (240 месяцев).
3. Годовые проценты — 12%.

$$1\,000\,000 * \left(0.01 + \frac{0.01}{(1+0.01)^{240} - 1} \right) = 11\,011$$

(ежемесячная сумма платежа (неизменная) на 20 лет), где: — значение «0.01» — 1/12 процентной ставки; — значение «240» — количество месяцев.

Для расчета процентной составляющей, необходимо остаток кредита умножить на годовую процентную ставку и поделить на 12 (месяцы). В нашем случае рассмотрим процентную составляющую на начало платежа и получим: $1\,000\,000 * 0.12/12 = 10\,000$ (процентная составляющая первого платежа).

Следовательно, из 11 тысяч рублей первого платежа (11011) 10 тысяч приходится на выплату процентов за пользование кредитными услугами банка.

Семь раз отмерь, один раз отрежь — поговорка, максимально точно описывающая правила поведения заемщика, решившего взять ипотечный или потребительский кредиты. Все больше появляется экспертов из области экономики личного бюджета, мнения которых относительно кредитования схожи в одном — лучше не прибегать к «кредитной поддержке», но если обойтись без нее нельзя, то необходимо рассмотреть все варианты и внимательно изучить договор. Такой подход к делу поможет сократить кредитное бремя на 5–10%.



Рис. 2. Аннуитетные платежи

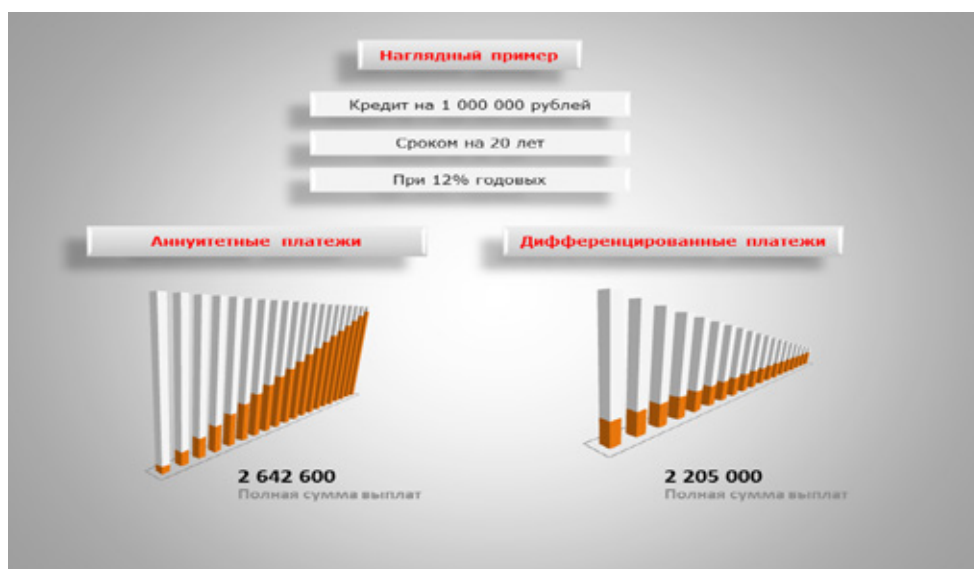


Рис. 3. Сравнение дифференцированных и аннуитетных платежей

Литература:

1. Бизнес-портал; [Электронный ресурс]; режим доступа: <http://www.aup.ru/>
2. Энциклопедия экономиста; [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.grandars.ru/>

Основные проблемы при получении кредитов российскими предприятиями

Черепанов Степан Андреевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Безусловно, самая главная проблема, что наносит много убытков любому предприятию — это кризис и его последствия. Он наносит удар нашей экономике и исчезает, и так с года в год. Из-за этого, предприятиям уменьшаются размеры кредитов, которые они могли бы взять. А что такое кредит для предпринимательства в трудный период времени? Верно, для него это все. Ведь благодаря инвестициям или деньгам, взятым в кредит, оно может спокойно работать и не переживать о том, что обанкротится.

Предприятия, которые специализируются на малой и средней формах предпринимательства, являются наиболее уязвимыми в таких ситуациях. Размеры кредитов, которые им выдавали, снизились до рекордно малых отметок. Это объясняется тем, что они в период кризиса или в момент, когда они близки к банкротству, они были определены как очень рискованные клиенты — неплательщики. Но если прислушаться к специалистам, то они во все горло кричат, что кредитование предпринимательств в такой сложный период времени позволит банкам получить огромную прибыль. Именно долгосрочные кредиты являются интересными для кредитных организаций, ведь тогда они смогут получить больше прибыли. Отказ от выдачи очень долгосрочных кредитов — с этой проблемой столкнулось очень много предпринимательств. Тут получилось так, что банки хотят сделать кредит максимально эффективным и прибыльным, а предприниматели — хотят уменьшить процент и растянуть время выплаты, вот тут они и не могут договориться.

Огромные неудобства предоставляет время, ведь заявки на кредит не подписывают сразу, а рассматривают с задержкой. Правда увеличение этих сроков вполне логично и объяснимо, ведь банки просто не могут допустить того, чтобы кредит получила фирма с «черной» бухгалтерией, которая при получении кредита куда-то пропадет. Но тут есть и не приятные для честных предприятий проблемы. Ведь они, пока будут ожидать кредита, могут потерять целое состояние, или потерпеть крах на рынке.

Плюс ко всему, на выдачу кредита какому-то предпринимательству, уходит много времени из-за проверок, которые должен устроить банк. Если подумать, то все верно, ведь банк должен тщательно проверить финансовое состояние, перед тем, как выдаст долгосрочный заем. Сотрудники банка изучают документацию фирмы, определяют, на какой максимальный срок они могут дать кредит этой фирме, и только тогда его оформят. Это все делается для того, чтобы обеспечить возвращение выданных кредитором средств

Получается, что кредитование предпринимательств напрямую зависит от двух факторов: скорости и качества. Банки стараются увеличить скорость своей работы, но тогда теряется качество, ведь золотой середины добиться в таком деле очень сложно. Тем не менее, предприниматели не должны мешать банкам делать свое дело, ведь они задерживают самих себя.

Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 года № 395–1 — основной документ, регулирующий создание и деятельность кредитных организаций на территории России.

Глава 1 закона посвящена общим положениям банковской деятельности, описана ее структура. Определен круг операций, которыми могут заниматься исключительно кредитные организации. Дано определение союзов, ассоциаций, групп и холдингов, создаваемых банками. Заложены основы взаимоотношений банков и государства. Кроме того, в разделе прописаны базовые понятия, необходимые для создания банка: учредительные документы, минимальный уставный капитал, органы управления.

Глава 2 регламентирует регистрацию кредитных организаций и лицензирование банковских операций, процедуру создания филиалов и представительств. В ней приведен список необходимых документов, описаны основания для отказа. Здесь же указаны особенности создания на территории России кредитной организации с иностранным участием, а также рассмотрены вопросы, в какой ситуации лицензия может быть отозвана, и порядок ликвидации банка.

Глава 3 — о банковской стабильности и надежности, а также о защите прав вкладчиков и кредиторов. Здесь же возлагается на Центральный банк установление нормативов, которыми должны руководствоваться банки. Вводится понятие банковских резервов, дается определение банковской тайны, а также описаны процедура наложения ареста и обращение взыскания на денежные средства, находящиеся в кредитной организации.

В главе 4 говорится о банковской практике: установление межбанковских отношений, процентные ставки, комиссионное вознаграждение банков. В последней редакции закона в отдельной главе вводится такое понятие, как бюро кредитных историй. Рассмотрены вопросы обеспечения возвратности кредитов, банкротства клиентов. Есть раздел, посвященный антимонопольным правилам.

Глава 5 — о создании банком представительств и дочерних организаций за рубежом.

Глава 6 полностью посвящена сберегательному делу — вкладам физических лиц, системе обязательного и добровольного страхования.

В последней главе 7 речь идет о бухгалтерском учете в кредитных организациях, а также о надзоре за деятельностью банков, об обязательной отчетности и аудиторских проверках. Кроме того, описаны особенности бухгалтерского учета в банковских группах и холдингах. Для оформления кредита необходим следующий пакет документов, предоставляемый заемщиком для получения кредита.

Анкета-Заявление на предоставление кредита.

1. Паспорт гражданина РФ
2. Второй документ (при наличии): водительское удостоверение или заграничный паспорт
3. Заверенная копия трудовой книжки
4. Справка о доходах с места работы за последние 6 месяцев (на выбор):

- по форме 2-НДФЛ
- по форме Банка или справка в свободной форме, соответствующая требованиям Банка
- справка финансового отдела (для военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов)

Документы, подтверждающие трудовую деятельность и доход индивидуальных предпринимателей, адвокатов, нотариусов

Проведем сравнительный анализ лизинга и кредита.

Предприятие рассматривает вопрос о приобретении оборудования. Первый вариант — лизинг за 600 тыс. руб. с рассрочкой платежа в течение четырех лет. Второй вариант — покупка на заводе-изготовителе за 480 тыс. руб. Ставка налога на прибыль равна $K_n = 40\%$. Предоплата E_q и остаточная стоимость оборудования Q равны нулю. Можно получить кредит в банке под $\gamma = 12\%$ годовых. Используется равномерное начисление износа. Сравним эти варианты.

Чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей в случае лизинга:

$$L_0 = 600 \text{ тыс. руб.} / 4 \text{ года} = 150 \text{ тыс. руб.}$$

$$L = 0 + (1 - 0,24) * 150 * 1 - 1 / (1 + 0,12)^4 / 0,12 = 0 + (1 - 0,24) * 150 * (1 - 0,6355182) / 0,12 = 346,26 \text{ тыс. руб.}$$

2) чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей в случае кредита:

$$S_0 = 480 \text{ тыс. руб.} / 4 \text{ года} = 120 \text{ тыс. руб.}$$

$$A_0 = (480 - 0) / 4 = 120 \text{ тыс. руб.}$$

Составим таблицу погашения кредита при покупке оборудования:

Показатели тыс. руб.	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4
Возврат кредита S_0	—	120	120	120	120
Остаток долга	480	360	240	120	0
Проценты по кредиту r_i	—	57,6	43,2	28,8	14,4

Поясним, как заполняется таблица. Ежегодный возврат кредита определен выше. Каждое число второй строки, начиная с 3-го столбца, есть разность предыдущего числа 2-ой строки и числа из этого же столбца предыдущей строки. Каждое число 2-ой строки умножается на 0,12 и результат пишется в следующем столбце 3-й строки. Ежегодные амортизационные начисления равными долями рассчитаны выше.

Тогда чистая приведенная стоимость посленалоговых платежей в случае покупки за счет кредита равна:

$$0 + 91,2 * 3,0373483 + 0,76 * [51,428571 + 34,438775 + 20,499271 + 9,1510495] - 0 = 0 + 277,00616 + 0,76 * 115,51765 - 0 = 277,00616 + 87,793414 = 364,80 \text{ тыс. руб.}$$

Так как 346,26 тыс. руб. < 364,80 руб., то для предприятия выгоднее лизинг оборудования, чем его приобретение в кредит. [1]

Стремительный рост плохих долгов требует пристального внимания в том числе к активно обсуждаемым административным методам повышения доступности кредитов — прежде всего субсидированию процентных ставок. Сложившийся уровень процентных ставок по банковским кредитам отражает не только уже сформировавшиеся, но и формирующиеся в экономике риски. Повы-

шение процентных ставок по кредитам — встроенный амортизатор, позволяющий поддержать устойчивость банковского сектора. В первую очередь это касается процентных ставок по ипотечным кредитам, спрос на которые в значительной степени отражает перспективы развития экономики. Истоки кризиса 2008–2009 годов лежали именно в сфере ипотечного кредитования США, а последствия чрезмерно оптимистичных оценок перспектив экономического развития в большей или меньшей степени затронули все интегрированные в мировую экономику страны.

Искусственное стимулирование кредитования может лишь повредить экономике, погружающейся в затяжной кризис. Эта мера лишь приведет к переносу части кредитных и рыночных рисков с банков, выступающих в роли кредитора, и экономических агентов, выступающих в роли заемщика, на государство. В этих условиях принятие долгосрочных обязательств (таких как ипотечные кредиты) и гражданами, и бизнесом, и государством сопряжено с дополнительными рисками. И вряд ли кто-то может претендовать на то, чтобы точно оценить эти риски: суждения о вероятной продолжительности и глубине кризиса пока весьма и весьма противоречивы.

Литература:

1. Банкротство предприятий, организаций; [Электронный ресурс] режим доступа: <http://bankrotstvoplus.ru/>
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Статья 322. Солидарные обязательства.

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Статья 323. Права кредитора при солидарной обязанности
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Статья 399. Субсидиарная ответственность
5. Ипотека, кредит, ипотечный кредит; [Электронный ресурс] режим доступа: <http://www.ipotek.ru/>
6. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395—1 (ред. от 20.04.2015) «О банках и банковской деятельности» (02 декабря 1990 г.)
7. Федеральный закон от 28.06.2014 N 189-ФЗ (ред. от 22.12.2014) «О внесении изменений в Федеральный закон «О кредитных историях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 11.4 (91.4) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюк К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26