

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Поздеев Александр Всеволодович
Должность: И.о. директора
Дата подписания: 25.09.2026 12:20:37
Уникальный программный ключ:
14710207690ac5b09915a097f8302d3b605d33a7



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ИНСТИТУТ ТЕХНОЛОГИЙ (ФИЛИАЛ) ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
В Г. ВОЛГОДОНСКЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ
(Институт технологий (филиал) ДГТУ в г. Волгодонске)**

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Поздеев Александр Всеволодович
Должность: Исполняющий обязанности директора
Дата подписания: 16.04.2026 15:09:42
Уникальный программный ключ:
8df19f7194014dd9d8eda5a432ad5af8

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ
по учебной дисциплине**

ОП.03 Экономика организации

образовательная программа среднего профессионального образования по специальности
38.02.03 Операционная деятельность в логистике

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.

Цель дисциплины состоит в изучении теории и практики хозяйственной деятельности предприятий, их взаимодействия с другими участниками экономического процесса. В результате освоения дисциплины «Экономика организации» обучающийся должен уметь:

- Определять организационно–правовые формы организации, определять состав имущества организации, его трудовых и финансовых ресурсов; рассчитывать производственную мощность организации;
- Находить и использовать необходимую плановую и фактическую экономическую информацию;
- Использовать на практике методы планирования и организации работы подразделения и личного трудового процесса;
- Оценивать ситуацию и принимать эффективные решения на основании современных способов взаимодействия;
- Уметь выстраивать взаимоотношения с представителями различных сфер и национальных, социальных и культурных формирований;
- Формировать и поддерживать высокую организационную (корпоративную) культуру;
- Уметь применять на практике особенности различных видов информационных технологий;
- Различать особенности документации на разных языках и использовать их в процессе хозяйственной деятельности;
- Заполнять первичные плановые документы по экономической деятельности коммерческой организации в составе ее бизнес-плана;
- Определять объем работ по финансовому анализу, потребность в трудовых, финансовых и материально- технических ресурсах;
- Рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации;
- Определять источники информации для проведения анализа финансового состояния экономического субъекта.

Цель методических указаний для проведения практических занятий: оказание помощи студентам в выполнении практических заданий. Настоящие методические указания содержат задания, которые позволят студентам овладеть фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по специальности, опытом творческой и исследовательской деятельности. Современные требования предполагают наличие у специалистов не только глубоких теоретических знаний, но и прочных навыков практического опыта. Такие навыки могут быть получены путем многократных упражнений в решении конкретных задач. Задачи – одно из действенных средств обучения, важнейший вид самостоятельной работы студентов и средство приближения обучения к производству. Задачи решаются непосредственно на практических занятиях, а также могут быть выданы на самостоятельную работу. Перед решением каждой конкретной задачи студенту необходимо, воспользоваться литературой из списка в конце методических рекомендаций, достаточно полно и подробно изучить теоретический материал по соответствующей теме.

Практическое занятие.
Определение организационно-правовых форм организаций.

Цель: Систематизировать и обобщить теоретический материал по теме «Организация - основное звено экономики»

Теоретический материал

При выборе организационно-правовой формы фирмы следует учитывать ряд важных аспектов:

- объем и масштаб предпринимательского проекта;
- сферу деятельности фирмы;
- минимальный размер и порядок формирования начального капитала;
- размер риска, сопровождающего внедрение предпринимательского проекта;
- степень имущественной ответственности учредителей в случае банкротства или ликвидации фирмы;
- максимальная численность собственников фирмы;
- особенности процедуры принятия важнейших решений;
- порядок распределения доходов;
- трудоемкость и стоимость документального оформления текущей деятельности предприятия и ее итогов;
- особенности законодательного регулирования и налогообложения.

Задание

Задание 1

Заполните таблицу по следующей форме:

№	Организационно-правовые формы	Учредители	Источники образования	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения
1	2	3	4	5	6
1	Индивидуальный предприниматель				
2	Полное товарищество				
3	Товарищество на вере (коммандитное товарищество)				
4	Общество с ограниченной ответственностью				
5	Публичное акционерное общество				
6	Непубличное акционерное общество				
7	Дочернее хозяйственное общество				

8	Зависимое хозяйственное общество				
9	Производственные кооперативы				
10	Государственные и муниципальные унитарные предприятия				
11	Общественные и религиозные организации				
12	Фонды				
13	Ассоциации и союзы				

Задание 2

1) Решите следующие ситуационные задачи:

Задача 1

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Ставропольском крае через розничную торговую сеть.

Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. Определите статус предпринимателя?
2. Какой документ подтверждает его деятельность?
3. В чём особенность риска его деятельности?

Задача 2

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.

Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. Какую организационно-правовую форму они могут создать?
2. Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
3. Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей?

Задача 3

Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10 000 000 рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8 000 500 рублей, который поделён на равные доли.

Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

1. С какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
2. Какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

Контрольные вопросы

- 1 Каковы согласно ГК РФ организационно-правовые формы хозяйствования?
- 2 Охарактеризуйте организационно-правовые формы хозяйствования, выделив преимущества и недостатки каждой формы.
- 3 Чем отличаются понятия «организация» и «предприятие»?
- 4 Перечислите основные признаки организации.

5 Перечислите факторы внешней и внутренней среды, а также охарактеризуйте их влияние на условия и результаты деятельности организаций.

6 Какая организационно-правовая форма хозяйствования получила наиболее широкое распространение в России?

Практическое занятие.

Расчёт среднегодовой стоимости основных средств и амортизационных отчислений.

Цель: приобретение умений по определению среднегодовой стоимости основных фондов, амортизационных отчислений.

Теоретический материал.

Основные производственные фонды — это та часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования.

Структура основных фондов — это соотношение отдельных групп в их общем объеме, выраженное в процентах.

Различают активную часть основных фондов — это оборудование, машины и пассивную — это здания, сооружения, инвентарь.

Чем выше доля активной части основных фондов, тем выше показатель фондоотдачи. Учет и планирование основных фондов ведутся в натуральной и денежной форме. Денежная, или стоимостная, оценка основных фондов необходима для планирования расширенного воспроизводства основных фондов, определения степени износа и размера амортизационных отчислений.

Основные производственные фонды в процессе их эксплуатации постоянно утрачивают свои первоначальные характеристики.

Существует несколько видов оценок основных фондов:

1. Первоначальная (балансовая) — это сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж ($\Phi_{п(б)}$):

$$\Phi_{п(б)} = S_{п} + S_{т} + S_{м}, \quad (1)$$

где $S_{п}$ — затраты на приобретение, руб.;
 $S_{т}$ — затраты на транспортировку, руб.;
 $S_{м}$ — затраты на монтаж и установку, руб.

2. Восстановительная стоимость ($\Phi_{вос.}$) затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях.

3. Остаточная стоимость ($\Phi_{ост.}$) разность между балансовой стоимостью и величиной износа.

Наличие и движение основных фондов отражаются ежемесячно. Стоимость основных фондов на конец периода определяется по формуле:

$$\Phi_{к.п.} = \Phi_{н.п.} + \Phi_{в.в.} - \Phi_{выб.}, \quad (2)$$

где $\Phi_{н.п.}$ — стоимость ОПФ на начало периода, руб.
 $\Phi_{в.в.}$ — стоимость вводимых в течение года ОПФ, руб.
 $\Phi_{выб.}$ — стоимость выбывающих в течение года ОПФ, руб.
 $\Phi_{к.п.}$ — стоимость основных фондов на конец периода, руб.

Среднегодовая стоимость основных фондов определяется по формуле:

$$\Phi = \Phi_1 + \frac{\Phi_{\text{в}} \cdot K}{12} - \frac{\Phi_{\text{выб}}(12-K)}{12}, \quad (3)$$

где Φ_1 . стоимость ОПФ на начало года, руб.
 $\Phi_{\text{в}}$. стоимость вводимых в течение года ОПФ, руб.
 $\Phi_{\text{выб}}$. стоимость выбывающих в течение года ОПФ, руб.
 K число полных месяцев функционирования ОПФ в течении года.

Среднегодовая стоимость основных фондов необходима для расчета амортизационных отчислений и таких показателей качества как фондоотдача и фондоёмкость. Основные производственные фонды в процессе их эксплуатации изнашиваются.

Износ — это постепенная утрата основными фондами своей первоначальной потребительской стоимости, происходящую не только в процессе их функционирования, но и их бездействий. Различают: полный износ, частичный износ.

Коэффициент физического износа основных фондов (Киф.)

$$K_{\text{иф}} = \frac{И}{\Phi_n} \cdot 100, \quad (4)$$

где $И$ сумма износа основных фондов за весь период их эксплуатации (начисленная амортизация A), руб.;
 Φ_n — первоначальная (балансовая) стоимость основных фондов, руб.

Для объектов, фактический срок службы которых ниже нормативного, расчет ведется по формуле:

$$K_{\text{иф}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_n} \cdot 100, \quad (5)$$

где $T_{\text{ф}}$ и T_n фактический и нормативный сроки службы данного объекта.

По коэффициенту износа определяется абсолютная потеря (в руб.) стоимости по формуле:

$$Иф = K_{\text{иф}} \cdot \Phi_n, \quad (6)$$

Коэффициент годности основных фондов характеризует их физическое состояние на определенную дату и исчисляется по формуле:

$$K_{\text{гф}} = \frac{(\Phi_n - И)}{\Phi_n} \cdot 100, \quad (7)$$

Коэффициент годности можно определить и на основе коэффициента физического износа:

$$K_{\text{гф}} = 100 - K_{\text{иф}}, \quad (8)$$

Амортизация — это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции. Она производится в целях полной замены основных фондов.

Норма амортизации — это отношение годовой суммы амортизации к стоимости основных фондов, выраженная в процентах:

$$Ha = \frac{\Phi n}{Ta \cdot \Phi n} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где Φn — первоначальная стоимость основных фондов, руб.;

$\Phi л$ — ликвидная стоимость, руб.;

Ta — нормативный срок службы, лет.

Сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов может быть рассчитана одним из следующих методов:

линейный способ:

$$A = \frac{\Phi n \cdot Ha}{100}, \quad (10)$$

способ уменьшаемого остатка:

$$A = \frac{\Phi_{ост} \cdot Ha \cdot K_{ус}}{100}, \quad (11)$$

где $K_{ус}$ — коэффициент ускорения, устанавливаемый в соответствии с законодательством РФ.

Способ кумулятивного числа:

$$A = \frac{\Phi б \cdot Ha}{100}, \quad (12)$$

где Ha — норма амортизационных отчислений, рассчитанная по сроку службы, %

$$Ha = \frac{T_{ок}}{Ч_k} \cdot 100\%, \quad (13)$$

где $T_{ок}$ — количество лет до окончания нормативного срока службы, лет;

$Ч_k$ — кумулятивное число (сумма членов арифметической прогрессии нормативного срока службы), лет.

Способ пропорциональности:

$$At = \Phi б \cdot \frac{B_t}{B_m}, \quad (14)$$

где B_t, B_m — объем производства продукции соответственно в t ом году за весь срок эксплуатации основных средств, ед.

Предприятие самостоятельно использует сумму амортизационных отчислений, направляя ее на развитие предприятия.

Остаточная стоимость основных фондов представляет собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа:

$$\Phi_{ост.} = \Phi_n - A_a, \quad (15)$$

где Φ_n первоначальная стоимость основных фондов, руб.;
 T_a нормативный срок службы, лет;
 $\Phi_{сн}$ среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;
 A_a сумма амортизационных отчислений за весь срок эксплуатации, руб.
 $ОФ_{вв}$ поступившие основные фонды;
 $ОФ_{выб}$ выбывшие основные фонды.

Задание:

Задание 1. ООО «Нефтебурсервис» приобрел нефтяное оборудование на сумму 2714 тыс. руб. Доставка оборудования 211 тыс. руб. Монтаж оборудования стоил предприятию 12% стоимости оборудования. Определите первоначальную стоимость оборудования.

Задание 2. Определите первоначальную стоимость оборудования, а также остаточную на конец года, если оно приобретено 15 августа по цене 450тыс.руб. Затраты по доставке и наладке составили 12 тыс.руб. Срок полезного использования – 5 лет.

Задание 3. На основании данных таблицы определите:

- структуру ОПФ;
- среднегодовую стоимость ОПФ;
- стоимость основных фондов на конец периода.

Таблица 1.

Группы ОПФ	Балансовая стоимость на начало года (тыс.руб.)	Структура ОПФ	Введено с 1.08 (тыс.руб.)	выбыло с 1.05 (тыс.руб.)
1. Здания	630		40	50
2. Сооружения	185		20	30
3. Передаточные устройства	415		80	40
4. Оборудование	675		40	30
5. Транспорт	415		50	70
Итого:				

Задание 4. Определить среднегодовую стоимость основных фондов, стоимость на конец года по следующим данным:

- стоимость основных фондов на начало года 9100тыс.руб.;
- 1 марта поступило 3200 тыс.руб.;
- выбыло в связи с износом 1 октября 4500тыс.руб., а 1 декабря – 700тыс.руб.

Задание 5. Произвести расчет годовой суммы амортизационных отчислений объекта стоимостью 160 тыс.руб. и сроком использования в течение 4 лет.

Задание 6. Первоначальная стоимость станка 60000 тыс.руб., срок службы – 6 лет. Определить величину амортизационных отчислений линейным способом.

Задание 7. Первоначальная стоимость станка – 80000руб., срок службы – 12 лет. Определить годовую величину амортизационных отчислений линейным способом и способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования.

Задание 8. Определите годовую сумму амортизационных отчислений способом уменьшаемого остатка, если был приобретен объект основных средств стоимостью 180тыс.руб., срок его полезного использования 3 года. Коэффициент ускорения равен 2.

Контрольные вопросы:

1. Сущность, состав и структура основных фондов.
2. Оценка основных фондов.
3. Износ и амортизация основных фондов.
4. Показатели и пути улучшения использования основных фондов.

Практическое занятие.

Расчёт показателей использования и эффективности использования основных средств.

Цель: научиться определять показатели движения, состояния и использования основных средств и анализировать полученные результаты.

Теоретический материал.

Техническая политика, осуществляемая в настоящее время, создает условия для увеличения выпуска продукции с каждого рубля основных фондов. Лучшее использование основных фондов, во-первых, повышает объем производства без дополнительных вложений, во-вторых, растет производительность труда, снижается себестоимость продукции.

Чтобы определить, насколько эффективно использование основных фондов предприятия применяют систему показателей:

- 1) показатели, характеризующие структуру движения основных фондов;
- 2) обобщающие показатели использования основных фондов;
- 3) показатели интенсивного и экстенсивного использования основных фондов.

Показатели первой группы включают: коэффициент обновления, коэффициент выбытия основных средств, коэффициент прироста основных фондов, а также удельный вес активной части основных производственных фондов.

Коэффициент обновления основных фондов характеризует интенсивность ввода и поступления новых основных фондов за определенный период и определяется по формуле:

$$K_{обн} = \frac{\Phi_{в}}{\Phi_{к}}, \quad (16)$$

где	$K_{обн}$	коэффициент обновления, %;
	$\Phi_{к}$	– стоимость основных фондов на конец года, руб;
	$\Phi_{в}$	стоимость введенных за год основных фондов, руб.

Коэффициент выбытия основных фондов ($K_{выб}$) — характеризует процесс ликвидации и выбытия основных фондов за определенный период и рассчитывается по формуле:

$$K_{выб.} = \frac{\Phi_{выб}}{\Phi_{н}} \quad (17)$$

где	$K_{выб}$	коэффициент, выбытия основных фондов,
	$\Phi_{выб}$	– стоимость выбывших основных фондов за данный период, руб.,
	$\Phi_{н}$	стоимость основных фондов на начало периода, руб.

Превышение величины $K_{обн}$ по сравнению с $K_{выб}$ свидетельствует о том, что идёт процесс обновления основных фондов.

Коэффициент прироста основных фондов — отражает относительное увеличение основных фондов за счет их обновления:

$$K_{рост} = \frac{\Phi_{вв} - \Phi_{выб}}{\Phi_{кг}} \quad (18)$$

Удельный вес активной части основных фондов отражает долю их активной части (машин и оборудования, скважин, технологических установок, нефтегазопроводов) в процентах к общей стоимости ОПФ.

Ко второй группе показателей относятся фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность.

Обобщающим показателем, характеризующим использования основных производственных фондов на предприятии, является показатель фондоотдачи. Показатель фондоотдачи рассчитывается по формуле:

$$\Phi_o = \frac{V}{\Phi_{с.г.}} \quad (19)$$

где V — стоимость произведенной за год продукции в натуральном или стоимостном выражении;
 $\Phi_{с.г.}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов

Показатель фондоотдачи показывает выпуск продукции, приходящейся на 1 рубль стоимости основных фондов.

Повышение фондоотдачи — важнейшая народнохозяйственная задача.

Фондоёмкость продукции — величина обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости основных фондов, приходящейся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоёмкость должна иметь тенденцию к снижению.

Фондоёмкость продукции рассчитывается по формуле:

$$\Phi_c = \frac{\Phi_{с.г.}}{V} \quad (20)$$

Фондовооружённость труда (W)

$$W = \frac{\Phi}{\eta}, \quad (21)$$

где W — фондовооружённость труда, руб./чел.;
 Φ — среднегодовая стоимость основных фондов, руб.;
 η — среднегодовая численность ППП, чел.

Техническая вооружённость труда ($W_{тех}$):

$$W_{тех} = \frac{\Phi_{акт}}{\eta}, \quad (22)$$

где $W_{тех}$ — техническая вооружённость труда, руб./чел.;
 $\Phi_{акт}$ — среднегодовая стоимость активной части основных фондов

К показателям третьей группы, непосредственно характеризующих уровень использования активной части основных производственных фондов и производственных мощностей, относятся следующие показатели:

Коэффициент экстенсивного использования (K_3), который характеризует уровень использования активной части ОПФ во времени рассчитывается по формуле:

$$K_3 = \frac{T_{\phi}}{T_{\text{реж}}}, \quad (23)$$

где T_{ϕ} – фактическое время работы машин и оборудования;

$T_{\text{реж}}$ – режимный фонд времени работы машин и оборудования.

Коэффициент интенсивного использования (K_i), который характеризует уровень использования машин и оборудования по мощности рассчитывается по формуле:

$$K_i = \frac{П_{\phi}}{П_{\text{в}}} \quad (24)$$

где $П_{\phi}$ – фактическая производительность машин и оборудования;

$П_{\text{в}}$ – возможная производительность машин и оборудования.

Интегральный коэффициент ($K_{\text{инт.}}$), который характеризует уровень использования машин и оборудования как во времени, так и по мощности рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{инт}} = K_3 \cdot K_i \quad (25)$$

К числу важнейших показателей, характеризующих уровень использования ОПФ во времени, относится коэффициент сменности (K), который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{см}} = \frac{MC_1 + MC_2 + MC_3}{N_{\text{уст}}}, \quad (26)$$

где MC_1 – количество машино-смен работы оборудования только в одну смену;

MC_2 – количество машино-смен работы оборудования в две смены;

MC_3 – количество машино-смен работы оборудования в три смены;

$N_{\text{уст}}$ – количество установленного оборудования.

Задание

Задание 1. На основании исходных данных определите:

среднегодовую стоимость ОПФ; коэффициент выбытия; коэффициент обновления; фондоотдачу; фондоемкость; фондовооруженность.

Таблица 2.

вариант	Фп (балансовая стоимость ОПФ тыс.руб б)	Фвв (стоимость введенных ОПФ тыс.руб)	Месяц ввода	Фвыб. (стоимость выбывших ОПФ тыс. руб)	Месяц выбытия	Объём выпуска продукции (тыс.руб.)	Числ. работник ов
1	2700	790	4	410	7	2670	121
2	2100	570	2	380	5	1750	85
3	2080	300	3	280	2	1890	101

Задание 2. Стоимость оборудования цеха на начало года – 17,3 млн.руб. С 1 марта введено в эксплуатацию оборудование стоимостью 440,9тыс.руб., а с 1 июля выбыло оборудования на сумму 30,4 тыс.руб. Объем выпуска продукции – 800т., цена 1т.30тыс.руб. Нормативная производственная мощность – 1тыс.т. Определить коэффициент интенсивного использования оборудования, фондоотдачу, фондоемкость.

Задание 3. На заводе 10 станков работали в одну смену, 20 станков – в две смены, 35 станков – в три смены, а 3 станка вообще не работали. Необходимо определить коэффициент сменности установленного и работающего оборудования.

Задание 4. Основные средства на начало года составляли 3670 тыс.руб. В течении года ввод основных фондов первого марта (70тыс.руб.) и первого августа (120тыс.руб.), а также выбытие первого февраля (10тыс.руб.) и первого июля (80тыс.руб.). Определите среднегодовую стоимость основных средств, а также стоимость на конец года и коэффициенты выбытия и обновления основных средств.

Задание 5. В цехе предприятия установлено 18 станков. Режим работы цеха двухсменный, продолжительность смены – 8час. Годовой объем выпуска продукции – 140 тыс. изделий, производственная мощность цеха – 160 тыс. изделий. В первую смену работают все станки, во вторую – 50%, всего станочного парка. Количество рабочих дней в году – 260, время фактической работы станка – 4000ч. в год. Определите коэффициент сменности, коэффициенты экстенсивной, интенсивной и интегральной нагрузки оборудования цеха.

Практическое занятие

Расчёт норматива оборотных средств

Цель: формирование умений по определению состава и использования оборотных средств.

Теоретический материал

Для расчета потребности в материальных ресурсах необходимо знать, что такое норма расхода. Норма расхода – это научно-установленная величина расхода материальных ресурсов на единицу доброкачественной продукции.

$$N_{\text{расх}} = N_{\text{ги}} + N_{\text{отх}}, \quad (27)$$

Таким образом, для расчета потребности в материалах используют следующие формулы:

$$P_m = N_{\text{расх}} \cdot N, \quad (28)$$

$$C_m = Ц \cdot P_m, \quad (29)$$

Для определения эффективности использования материальных ресурсов производят расчет коэффициента использования материала

$$K_{\text{исп}} = \text{факт/план} \quad (30)$$

Для непрерывности производственного процесса на предприятии создаются запасы материальных ресурсов.

Текущий запас, как правило, равняется половине среднего интервала между двумя очередными поставками.

Страховой запас устанавливается в пределах 50% от нормы текущего запаса.

Подготовительный запас создается в тех случаях, когда поступающие на предприятие сырье и материалы требуют дополнительной подготовки.

Транспортный запас создается на предприятии на те поставки, по которым возникает разрыв между сроками поступления платежных документов и материалов.

Объем запасов рассчитывается, как

$$Z = N_{\text{сут}} \cdot D, \quad (31)$$

где $N_{\text{сут}}$	среднесуточная норма расхода материала;
D	количество дней, в зависимости от вида запаса;
N	количество производимой продукции;
$Ц$	цена материала, руб.

Задание

Задача 1. Рассчитать величину экономии или перерасхода материала и коэффициент его использования, если норма расхода на единицу продукции составляет 1,04 кг. Выпуск продукции – 1 200 шт. Фактически израсходовано 1 250 кг.

Задача 2. Рассчитать величину производственного запаса металла стали 45 в натуральном и стоимостном выражении, если суточная норма металла – 9,2 тонн; период между поставками материалов 35 дней, страховой запас составляет 10% от дней текущего запаса, а подготовительный – 2 % от дней текущего запаса. Цена 1 тонны стали 1 200 рублей.

Задача 3. Плановая потребность в металле составляет 1 500 тонн. Стоимость 1 тонны металла – 2 000 руб. Интервал между двумя поставками 30 дней, страховой запас принимается в размере 50 % от среднего текущего запаса; время на разгрузку и подготовку материала к производству 2 дня.

Определите:

- 1) норму запаса в днях, исходя из среднего текущего запаса;
- 2) норматив оборотных средств по производственным запасам.

Задача 4. План поставки материальных ресурсов – 211 600 руб., фактически поступило материалов на сумму 192 000 руб. Норма расхода материала на 1 руб. продукции – 0,7 руб.

Определите снижение объема производства из-за недопоставки материальных ресурсов.

Практическое занятие

Расчёт показателей эффективности использования оборотных средств

Цель: приобретение практических навыков и опыта расчётов показателей эффективного использования оборотных средств.

Теоретический материал

Эффективность использования оборотных средств означает ускорение их оборачиваемости. Чем больше оборотов совершают оборотные средства в течении определённого времени (год, квартал, месяц), тем лучше их используют и меньше их требуются.

К показателям эффективности использования оборотных средств относятся:

- 1) коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- 2) длительность одного оборота средств (в днях);
- 3) объём произведённой продукции (выполняемых работ) в расчете на 1 руб. оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств определяют по формуле:

$$Ko = \frac{Q}{C}, \quad (32)$$

где Q — объём произведенной продукции или выполнение работы, руб.;
 C — среднегодовая сумма оборотных средств, руб.

Длительность одного оборота (в днях) равна:

$$To = \frac{T_{\partial}}{Ko}, \quad (33)$$

где T_{∂} — число дней за соответствующий период (год, квартал, месяц)

Если длительность одного оборота оборотных средств рассчитывается за год то берется 360 дней, за квартал 90 дней, за месяц то 30 дней.

Среднегодовую сумму оборотных средств (C) определяют делением суммы четырёх среднеквартальных остатков на четыре. Последние получают делением суммы трёх среднемесячных остатков на три. Среднемесячный остаток средств рассчитывают делением суммы этих средств на начало и конец месяца на два. Оборачиваемость определяют по всей сумме оборотных средств и отдельно нормируемым оборотным средствам.

Величина высвобождаемых оборотных средств в результате ускорения их оборачиваемости.

$$B_{об} = R_{г} / 360 \cdot (D_{1об} - D_{2об}), \quad (34)$$

где $D_{1об}$ и $D_{2об}$ — соответственно длительность оборота до и после ускорения оборачиваемости.

Задание

Задание 1. В первом квартале предприятие реализовало продукции на 250 тыс.руб., среднеквартальные остатки оборотных средств – 25 тыс.руб. во втором в квартале выпуск продукции увеличился на 10%, а время 1 оборота будет сокращено на 1 день.

Определить коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время оборота 1 и 2 кварталах, а также высвобождение оборотных средств в результате сокращения продолжительности 1 оборота.

Задание 2. На основании данных в таблице определите:

- а) коэффициент оборачиваемости;
- б) длительность одного оборота (дней)

Таблица 9.

Наименование показателей	вариант1	вариант2
Сумма оборота средств, тыс. руб.	3620	3400
План реализации продукции, млн. руб.	20,3	20,1

Задание 3. Рассчитать высвобождения оборотных средств за 20 год на основе данных приведенных в таблице.

Таблица 10.

Наименование показателей	вариант 1	вариант 2
Реализованная продукция по плану	8550	8310
Фактически	8890	8570
Плановая оборачиваемость в днях	11	10

Практическое занятие.

Расчёт показателей экономической эффективности капитальных вложений.

Цель: обеспечить усвоение основных вопросов, входящих в содержание темы: рассчитывать основные показатели эффективности внедрения новой техники.

Теоретический материал

Капитальные вложения представляют собой использование обществом валового национального продукта на воспроизводство основного капитала.

По форме капитальные вложения выступают как совокупность затрат на создание новых и техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих средств производственного и непроизводственного назначения.

Капитальные вложения обеспечиваются денежными средствами из разных источников, основным из которых является национальный доход, который создается в сфере материального производства, фонд размещения потребленных средств труда, а также – кредиты иностранных банков и фирм. Средства из этих источников направляются на капитальные вложения по нескольким распределительным каналам. Состав средств зависит от того, кто является инвестором и какую форму собственных средств он представляет.

Инвестиции – это капитальные вложения с целью получения прибыли или иного полезного эффекта.

Размеры нормативного коэффициента эффективности единовременных затрат тесно связаны со сроком их окупаемости:

при $E_n = 0,12$ срок окупаемости 8,3 года;

при $E_n = 0,15$ срок окупаемости 6,7 года.

Показатели эффективности капитальных вложений и методика их расчета.

1. Определить приведенные затраты по формуле:

$$З_{пр} = C + E_n * K \rightarrow \min, \quad (35)$$

где	C	себестоимость услуг по варианту, тыс. руб.
	E_n	нормативный коэффициент, принятый для народного хозяйства в размере 0,16
	K	размер капитальных вложений по варианту, тыс. руб.

2. Определить срок окупаемости капитальных вложений (T) по каждому варианту:

$$T = \frac{K}{C}, \quad (44)$$

3. Проанализировать полученные данные по сравниваемым вариантам. Оптимальным вариантом капитальных вложений считается тот вариант, благодаря которому обеспечивается минимальный срок окупаемости капитальных вложений и минимальные приведенные затраты.

4. Определить годовой экономический эффект от внедрения оптимального варианта капитальных вложений (Э) по формуле:

$$\mathcal{E} = З_{пр}(1) - З_{пр}(2), \quad (36)$$

где	$З_{пр}(1)$	приведенные затраты, соответственно по 1 и 2 вариантам, тыс.
	$З_{пр}(2)$	руб.

Задание

Задание 1. Определить годовой экономический эффект от внедрения мероприятий по механизации и автоматизации технологического процесса, необходимость в дополнительных капитальных вложениях и срок их окупаемости.

Таблица 11.

Показатели	Базовый вариант	Новый вариант
Годовой объем производства	1200	1200
Себестоимость единицы продукции, руб.	14	5
Капитальные вложения руб., в том числе:		
в оборудование	18000	28000
в дома	15000	13000
в НИР и ИКР		500
в прирост собственных оборотных средств		2000

Задание 2. Определить годовой экономический эффект (в тыс. руб.), от внедрения наилучшего варианта инновационного мероприятия, при разработки нефтяного месторождения, если при одинаковых объёмах выполняемых работ капитальные вложения и годовые эксплуатационные расходы составят:

Таблица 12

Номер варианта	Капитальные вложения, 1 вариант	Капитальные вложения, 2 вариант	Годовые эксплуатационные расходы, 1 вариант	Годовые эксплуатационные расходы, 2 вариант
1	2	3	4	5
1	42500	47200	35800	32350
2	62400	11870	42220	32540
3	22700	25800	15800	12700
4	32500	37200	15800	12350
5	24000	27000	7200	6800
6	29000	25000	12000	9800

Задание 3. Для увеличения производственной мощности цеха в два раза был разработан проект реконструкции, предусматривающий два варианта:

Таблица 13.

№ варианта	Капитальные затраты в тыс. руб.	Себестоимость продукции в тыс. руб.
1	1 500	2 900
2	8 100	6 000

Определить величину годовой экономии и срок окупаемости затрат на внедрение новой техники. Нормативный коэффициент эффективности 0,2.

Практическое занятие.

Расчет производительности труда

Цель: научиться определять производительность труда в приведенных показателях

Теоретический материал.

Производительность труда количество выпускаемой продукции одним рабочим в единицу времени.

Показатели производительности:

1. Выработка количество продукции, произведенной 1 среднесписочным работником в год, квартал, месяц.

Выработка (В) находится путем деления количества производимой продукции на затраты рабочего времени на ее производство:

$V = Q / T$ Где, В выработка продукции, руб. Q объем продукции, руб. Т численность работников, чел.

2. Трудоемкость это затраты рабочего времени на производство, единицы продукции.

$T_e = t / Q$ Где, T_e трудоемкость, ч.

t количество отработанного времени, ч.

Q объем произведенной продукции, руб. Нормирование труда установление затрат рабочего времени на изготовление единицы продукции и работы с учетом конкурентных условий и рациональной организации труда.

Виды норм:

1. Техническая норма времени величина затрат рабочего времени, установленная на выработку единицы продукции или отдельной операции.

Норма времени (H_v) — продолжительность рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения данного объема работ: $H = t_3 + t_6 + t_{об} + t_{от.л} + t_{пр} + t_{н.з}$

где t_3 — основное время; t_e — вспомогательное время; $t_{об}$ — время обслуживания рабочего места; $t_{от.л}$ — время на отдых и личные нужды; $t_{пр}$ — время перерывов по техническим причинам; $t_{н.з}$ — время, предназначенное на организацию процесса производства.

Задание

Задание №1 Определить величину, предусмотренную в плане роста выработки, если главное управление по строительству установило задание по росту объема производительности строительно монтажных работ и численности рабочих. Объект СМР организация выполнила своими (млн.руб.), план 131,5; факт 115,4. Численность рабочих (средняя) (тыс. чел.), план 12,8. Факт 12,3.

Задание №2 Рассчитать показатели производительности труда и произвести анализ производительности труда для предприятия А и Б, если:

1. Объем товарной продукции (тонн) составляет для предприятия $Q_a = 30,4$; $Q_b = 25,6$.

2. Среднесписочная численность работников (чел.) для предприятия $H_a = 62$; $H_b = 65$.

3. Количество отработанного времени (чел./час.) на предприятии $T_a = 312$; $T_b = 280$.

Задание №3 Определить фактическую трудоемкость в бригаде монтажников, если численность бригады 11 человек. За 1 месяц (21 рабочий день) бригада смонтировала 602 м^3 сборного железобетона.

Задание №4 Определить плановую численность продавцов в магазине «Альф» на основании следующих данных:

В магазине 15 рабочих мест. Магазин работает с 9.00 до 20.00 часов 5 дней в неделю с перерывом на обед 1 час, в субботу с 10.00 до 17.00 без перерыва на обед, в воскресенье выходной.

Время, отводимое на подготовительно-заключительные операции занимает 15 минут в день. В году 365 дней, из них 104 дня выходных, 9 праздничных, 20 отпусковых, 9 пропуски по уважительным причинам.

Практическое занятие.
Расчет фонда оплаты труда.

Цель: формирование умений порядка расчета фонда оплаты труда на предприятии

Теоретический материал

Трудовой кодекс Российской Федерации (далее ТК РФ) дает различные определения терминов «оплата труда» и «зарботная плата» (статья 129 ТК РФ):

«Оплата труда система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами.

Зарботная плата вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера».

Зарботная плата (разг. зарплата) — денежная компенсация, которую работник получает в обмен за свой труд.

Другие определения зарботной платы:

- цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе.
- выраженная в денежной форме часть совокупного общественного продукта, поступающая в личное потребление трудящихся в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.
- часть затрат на производство и реализацию продукции, направляемая на оплату труда работников предприятия.

Зарботная плата выступает как вознаграждение за труд и является ценой труда при его купле-продаже.

Для работников предприятия оплата их труда в виде зарботной платы является их личным доходом, который должен соответствовать личному вкладу в результаты деятельности предприятия.

Номинальная зарботная плата - это сумма денег, полученных работником за месяц.

Реальная зарботная плата показывает, какое количество предметов потребления и услуг можно купить на номинальную зарботную плату.

2. Принципы оплаты труда

1) Принцип повышения реальной зарботной платы по мере роста эффективности производства предусматривает возможность получать за свой труд зарботную плату в зависимости от результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и эффективности труда. Отсутствие такой связи может привести к получению незарботанных денег, к инфляции, а, следовательно, к снижению реальной зарботной платы.

2) Принцип опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста средней зарботной платы означает максимизацию трудовых доходов на основе развития и повышения эффективности производства. Его нарушение приводит к выплате необеспеченных товарами и услугами денег, инфляции, развитию негативных явлений в экономике

3) Принцип дифференциации зарботной платы призван учитывать зависимость трудового вклада каждого работника в результаты деятельности организации (предприятия) от организации и условий труда, района расположения и отраслевой принадлежности предприятия.

4) Принцип равной оплаты за равный труд означает как недопущение дискриминации в оплате труда по полу, возрасту и другим признакам, так и справедливость распределения средств по трудовому вкладу каждого работника. Это одно из важнейших требований к организации оплаты труда на предприятии, заключающееся и в том, чтобы показатели, используемые для учета затрат труда наемных работников, давали возможность оценивать их количество и качество.

5) Принцип учета воздействия рынка труда обоснован необходимостью учета условий, складывающихся на рынке труда, где формируется оценка различных его видов, широкий диапазон заработной платы в сферах трудовой деятельности, занятость населения, и, в конечном счете, наличие спроса и предложения на рабочую силу.

6) Принцип простоты и доступности призван обеспечить информированность работающих и потенциальных работников о формах, системах и размере заработной платы, что позволяет им предлагать свой труд за определенную, заранее известную плату, а работодателям – предъявлять на него спрос. Расчет заработной платы должен быть простым и вполне доступным для понимания всеми работающими.

3. Фонд заработной платы ФЗП (Фонд оплаты труда – ФОТ)

Фонд оплаты труда является важнейшим инструментом рационализации расходов организации и стимулирования персонала.

Фонд оплаты труда (ФОТ) включает все расходы на оплату труда персонала, включая премии, надбавки, компенсации любых источников финансирования. Посредством данного показателя:

- Проводят анализ расходов на заработную плату работников разных структурных подразделений (категории),
- Осуществляют регулировку и оптимизацию затрат, корректировку ставок, окладов, расценок.

Формула расчета фонда оплаты труда дает возможность вычислить сумму фонда, благодаря которому происходит начисление всех предусмотренных законодательством выплат (пенсионных отчислений, страховых взносов и др.).

В состав фонда заработной платы включаются:

▪ оплата труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время;

- премии и единовременные поощрительные выплаты;
- стимулирующие доплаты и надбавки;
- компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;
- выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

В состав фонда заработной платы включаются выплаты за неотработанное время:

- оплата льготных часов подростков;
- оплата учебных отпусков;
- оплата выполнения государственных и общественных обязанностей;
- оплата простоев не по вине работника;
- оплата за время вынужденного прогула;
- оплата за период обучения работников, направленных на повышение квалификации или обучение вторым профессиям;

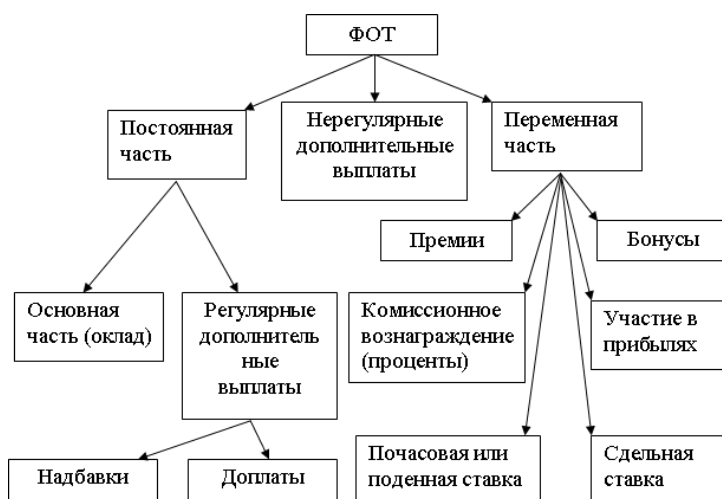
▪ оплата донорам за дни обследования, сдачи крови.

К единовременным поощрительным выплатам относятся:

- вознаграждение по итогам года;
- разовые премии независимо от источников их выплаты;
- компенсации за неиспользованный отпуск;
- материальная помощь, предоставленная всем или большинству работников;
- вознаграждение по итогам работы за год, годовое вознаграждение за выслугу лет;
- другие единовременные выплаты, включая стоимость подарков.

К выплатам социального характера относятся:

- надбавки к пенсиям, работающим в организации, единовременные пособия уходящим на пенсию;
- оплата путевок работникам и членам их семей за счет средств организации;
- компенсации женщинам, находившимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком;
- выходное пособие при прекращении трудового договора;
- материальная помощь, предоставленная отдельным работникам по семейным обстоятельствам, на погребение и т. д.;
- оплата стоимости проезда работников и членов их семьи к месту отдыха и обратно;
- оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования, специальными маршрутами, ведомственным транспортом;
- стипендии, выплачиваемые за счет средств организации.



Формула расчета фонда оплаты труда:

$$\text{ФОТ} = \text{Зср} \cdot \text{Чср} \cdot 12 \text{ мес.}$$

где ФОТ — фонд оплаты труда;

Зср — среднемесячная зарплата;

Чср — среднесписочная численность работников.

Средняя заработная плата получается при сложении суммы всех начислений и выплат, которые входят в состав фонда оплаты труда, разделить на 12.

Среднесписочная численность сотрудников вычисляется путем суммирования количества работников по каждому дню месяца и делится на календарные дни.

При вычислении годового показателя действия повторяются для периода с января по декабрь, все полученные числа складываются и затем делятся на 12.

Задание

Условие: Отдел развития информационных систем и электронного администрирования имеет следующие показатели деятельности:

Таблица 7

Показатели	Базисный год (2019 год)	Отчётный год (2020 год)
Среднесписочная численность работников	10	12
Штатный состав сотрудников:		
<i>1. Начальник отдела:</i>		
количество сотрудников;	1	1
заработная плата (в месяц), руб.	30 000	32 500
<i>2. Программист:</i>		

количество сотрудников;	2	2
заработная плата (в месяц), руб.	22 500	25 000
<i>3. Специалист по эксплуатации и сопровождению ИС:</i>		
количество сотрудников;	1	1
заработная плата (в месяц), руб.	20 000	21000
<i>4. Системный аналитик:</i>		
количество сотрудников;	1	1
заработная плата (в месяц), руб.	20 000	23 000
<i>5. Инженер – программист (разработчик):</i>		
количество сотрудников;	3	2
заработная плата (в месяц), руб.	25 000	28 000
<i>6. Специалист – переводчик (разработка web-ресурсов):</i>		
количество сотрудников;	2	2
заработная плата (в месяц), руб.	15 000	15 500
<i>7. Системный администратор:</i>		
количество сотрудников;	3	2
заработная плата (в месяц), руб.	15 000	18 000

Задача:

1. Рассчитать фонд оплаты труда (ФОТ) сотрудников отдела за 2019 год и за 2020 год.
2. Определить процент увеличения ФОТ в 2020 году (отчётном) по сравнению с 2019 годом (базисным)

**Практическое занятие.
Расчёт заработной платы по
видам.**

Цель: усвоение методики расчета заработка при сдельной, повременной, бестарифной системе оплаты труда, среднесписочной численности работников.

Теоретический материал

Заработная плата является формой вознаграждения за труд и важным стимулом работников предприятия, поскольку выполняет воспроизводственную и стимулирующую (мотивационную) функции. Различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период. *Реальная заработная плата* – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. реальная заработная плата – это «покупательная способность» номинальной заработной платы.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда, но наибольшее распространение получили две формы оплаты труда: повременная и сдельная.

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата работникам начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время

$$Зп = \text{Тарифная ставка} \times \text{Фактически отработанное время}, \quad (24)$$

При простой повременной системе заработная плата работника (ЗПпп) за определенный отрезок времени рассчитывается как

$$ЗПпп = ТС \times Т, \quad (25)$$

где m – часовая (дневная) тарифная ставка рабочего соответствующего разряда, руб;

T – фактически отработанное на производстве время, ч. (дни).

Сдельная форма. При сдельной форме оплаты труда заработная плата работникам начисляется по заранее установленным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции, т.е. это оплата труда за количество произведенной продукции. Сдельная заработная плата рассчитывается по формуле

$$ЗП = СР \times V, \quad (26)$$

где $СР$ – сдельная расценка за единицу продукции;

V – количество изготовленной продукции.

При косвенносдельной системе заработной платы определяются косвенно-сдельные расценки ($Р_{кс}$)

$$Р_{кс} = ТС / В, \quad (27)$$

где $ТС$ тарифная ставка вспомогательного рабочего

$В$ норма выработки основных рабочих, обслуживаемых данным вспомогательным рабочим

Работы могут выполняться одним рабочим или бригадой. При индивидуальной сдельной оплате труда для исчисления заработка количество произведенной продукции умножают на расценку.

При прямой сдельной заработной плате заработок рассчитывают по формуле:

$$З_{сд} * Р_{сд} * n, \text{ руб.}$$

где $З_{сд}$ – сдельная заработная плата, руб.;

$Р_{сд}$ – расценка за единицу продукции или работ, руб.; n – количество изделий, ед.

При планировании расходов на оплату труда предприятия рассчитывают процент на дополнительную заработную плату, исходя из условий и размеров оплаты труда. Работники предприятия получают заработную плату за минусом налога на доходы физических лиц (НДФЛ), его размер в соответствии с Налоговым кодексом РФ – 13%. Расценка определяется путем умножения ЧТС по разряду на норму времени на единицу продукции в часах.

Пример решения типовой задачи

Рассчитать заработок рабочего сдельщика за месяц, если норма выработки за смену 0,7 тонны продукции. Дневная тарифная ставка 192,8 руб. Премия за месяц составляет 30% от сдельного заработка. За месяц рабочим выпущено продукции 15,2 т.

Решение

1. Определяем дневную заработную плату работника сдельщика

$$ЗП_{дн} = СР \times V = 192,8 \times 0,7 = 134,96 \text{ руб.}$$

2. Определяем месячную заработную плату

$$ЗП_{мес} = ЗП_{дн} \times V_{мес} + Премия = 134,96 \times 15,2 + 30\% = 2667 \text{ руб.}$$

Задание 1

Продавец с месячным окладом 9000 руб. в соответствии с табелем учета использования рабочего времени из 20 рабочих дней отработал 17 дней. Положением о премировании предусмотрена выплата ежемесячной премии в размере 25% от оклада. Рассчитать заработную плату продавца.

Задание 2. Работнику-сдельщику установлена часовая тарифная ставка 180 руб. Норма выработки – 3 изделия в час. Расценка за единицу продукции – 60 руб. (180 руб.: 3 изделия). Работник в соответствии с документом о выработке изготовил за месяц 480 изделий. Рассчитать заработную плату.

Задание 3. Рабочий-сдельщик выполнил норму выработки на 110%. Заработная плата по прямым сдельным расценкам составила 6000 руб. В соответствии с договором оплата изделий произведенных сверх 100% (нормы) производится в 1,5 размере к сдельным расценкам. Рассчитать заработную плату.

Задание 4. В соответствии с коллективным договором предприятия работа в ночное время оплачивается в размере 30% тарифной ставки рабочего-повременщика. Работник, которому установлен месячный оклад в размере 4000 руб., отработал в мае в ночное время 7 часов при норме рабочего времени 160 часов. Рассчитать заработную плату.

Задание 5. В мае в связи с производственной необходимостью работник отработал сверхурочно 2 дня по 4 часа. Общее количество отработанных часов составило 168 часов при норме рабочего времени 160 часов. Месячный оклад рабочего 4000 рублей. Рассчитать заработную плату.

Задание 6. Для продавца Р.А. Носовой установлена бонусная система оплаты труда. Оклад составляет 10 000 руб., а премия 1% от суммы выручки за месяц, полученной от покупателей за реализованный товар. Рассчитаем зарплату Р.А. Носовой за сентябрь 2018 года при условии, что месяц отработан полностью, полученная выручка составляет 525 000 руб.

Практическое занятие.

Расчёт сметы затрат на производство. Расчёт себестоимости единицы продукции.

Цель работы: закрепление теоретического материала, приобретение навыков по расчёту себестоимости, продукции (работ, услуг)

Теоретический материал.

Себестоимость продукции (издержки) это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- служит базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
- дает экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
- является основой для экономического обоснования и принятия любых управленческих решений и др.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная и полная.

Цеховая себестоимость представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции.

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает в себя общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Полная себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции, складывается из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (расходы на тару, упаковку, транспортные расходы и др.).

В состав затрат включаются:

- затраты на подготовку и освоение производства;
- затраты, непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства;
- затраты на оплату труда;
- затраты, связанные с использованием природного сырья;
- затраты некапитального характера, связанные с совершенствованием технологии и организации производства, а также с улучшением качества продукции;
- расходы, связанные с изобретательством, техническим усовершенствованием и рационализаторскими предложениями;
- затраты по обслуживанию производственного процесса (текущий, средний и капитальный ремонт);
- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;
- расходы, связанные с набором рабочей силы;
- текущие расходы, связанные с содержанием и эксплуатации фондов природоохранного назначения;
- расходы, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;
- расходы по транспортировке работников к месту работы и обратно;
- выплаты, предусмотренные законодательством о труде (оплата отпусков, компенсаций и т.д.);

- отчисление на государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, в государственный фонд занятости от затрат на оплату труда работников, занятых в производстве соответствующей продукции;
- отчисления по страхованию имущества предприятия;
- затраты на оплату процентов по краткосрочным ссудам банков, оплата услуг банков;
- затраты по гарантийному обслуживанию;
- расходы, связанные с реализацией продукции (упаковка, хранение, транспортировка);
- затраты на производство основных производственных фондов (амортизация на полное восстановление);
- износ (амортизация) по нематериальным активам;
- потери от брака;
- потери от простоев по внутрипроизводственным причинам.

Структура себестоимости – это процентное соотношение отдельных элементов (статей) затрат в полной себестоимости. Зависит от специфики предприятия.

Классификация затрат на производство и реализацию продукции

На практике в целях анализа, учета и планирования всех затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная (Приложение 1).

Однородные по своему экономическому содержанию затраты называются экономическими элементами. Все затраты, образующие себестоимость продукции, группируются по следующим элементам:

- 1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) амортизация основных фондов;
- 4) прочие затраты.

К материальным затратам относятся: сырье и основные материалы, в том числе покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; вспомогательные материалы; топливо и энергия и др.

К амортизации основных фондов относятся все амортизационные отчисления по основным средствам за отчетный период.

Прочие затраты включают отчисления на социальные нужды, платежи по процентам, износ материальных активов, командировочные расходы, представительские расходы, расходы на рекламу, подготовку кадров и др.

Классификация затрат по экономическим статьям служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей в оборотных средствах, расчета сметы затрат и экономического обоснования инвестиций.

Смета затрат на производство составляется без внутризаводского оборота на основе расчета по каждому элементу и является основным документом для разработки финансового плана. Она составляется на год с распределением всей суммы расходов по кварталам. Затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергию в смете затрат определяются прежде всего на производственную программу, исходя из планового объема, норм и цен.

Для внутрипроизводственного планированию 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.

Расчет себестоимости единицы продукции называется калькуляцией. Калькуляции бывают сметные, плановые и нормативные.

Сметная калькуляция составляется на изделие или заказ, которое выполняется в разовом порядке.

Плановая калькуляция (годовая, квартальная, месячная) составляется на освоенную продукцию, предусмотренную производственной программой.

Нормативная калькуляция отражает уровень себестоимости продукции, рассчитанный по нормам затрат на производство.

Для расчета себестоимости отдельных видов продукции затраты предприятия группируются по статьям калькуляции. Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях установлена типовая группировка затрат по статьям калькуляции:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются).
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций.
4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
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.

Итог первых 11 статей образует производственную себестоимость продукции, Итог всех 12 статей – полную себестоимость продукции.

В состав коммерческих расходов включают: расходы на тару и упаковку; расходы на транспортировку продукции; комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым организациям; затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы относятся к накладным расходам. Общепроизводственные накладные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством. Расходы на обслуживание производства включают в себя заработную плату обслуживающих рабочих и отчисления на социальные нужды, расходы на услуги вспомогательных производств, расходы на ремонт оборудования, расходы, связанные с внутризаводским перемещением материалов и продукции и другие.

В цеховые, или производственные, накладные расходы на управление входят: заработная плата аппарата управления цехов с отчислениями на социальные нужды; затраты на содержание зданий и сооружений, обеспечение нормальных условий труда и технику безопасности, на спецодежду, износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и другие затраты, связанные с управлением производственными подразделениями.

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, а не по видам продукции, как это происходит с основными прямыми расходами.

Общехозяйственные накладные расходы, или накладные расходы непроизводственного назначения, связаны с функцией руководства, управления, которые осуществляются в рамках предприятия.

В их состав включают издержки на:

- содержание работников аппарата управления предприятием, заработную плату с отчислениями на социальные нужды, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, затраты на командировки;

- содержание и обслуживание технических средств управления (вычислительных центров, узлов связи, средств сигнализации), освещение, отопление и т.д.;
- оплату консультационных, информационных и аудиторских услуг, оплату услуг банка;
- подготовку и переподготовку кадров, расходы по набору кадров;
- текущие расходы, связанные с природоохранными мероприятиями;
- износ основных средств, нематериальных активов;
- платежи по обязательному страхованию, налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в установленном законодательством порядке.

Планирование этих расходов осуществляется по смете по статьям и группам расходов. Учет организуется в целом по предприятию.

Кроме поэлементной и постатейной классификации затраты классифицируются и по другим признакам

№ п/п	Признак классификации	Подразделение затрат
1	По экономической роли в процессе производства	Основные накладные
2	По составу (однородности)	Одноэлементные и комплексные
3	По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные
4	По отношению к объему производства	Условно-переменные и условно-постоянные
5	По периодичности возникновения	Текущие и единовременные
6	По участию в процессе производства	Производственные и коммерческие
7	По эффективности	Производительные и непроизводительные

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства: на сырье и основные материалы, вспомогательные и другие расходы, кроме общепроизводственных и общехозяйственных.

Накладными называются расходы, связанные с обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

К текущим относятся расходы, имеющие частую периодичность (например, расход сырья и материалов).

К единовременным расходам относят затраты на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, расходы, связанные с пуском новых производств и другие.

Производительными считаются затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства.

Непроизводительные расходы являются следствием недостатков в технологии и организации производства (потери простоев, брак продукции, оплата сверхурочных и др.)

Условно-постоянные затраты – затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от изменения объема производства. К ним относятся: амортизация зданий и сооружений, расходы на управление производством и предприятием в целом, арендная плата и др.

Условно-переменные затраты – затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся: сдельная заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, комплектующие изделия, технологическое топливо и энергию и др.

С увеличением объема производства и реализации продукции себестоимость единицы продукции снижается за счет снижения условно-постоянных расходов на единицу продукции.

Решение типовых задач

Задача №1

Рассчитать производственную и полную себестоимость продукции 1000м³ транспортируемого газа; структуру себестоимости. Исходные данные представлены в таблице.

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1.	Производственные запасы (ПЗ)	320
2.	Заработная плата производственных рабочих (З)	40
3.	Отчисления СВФ (30%)	?
4.	Общепроизводственные расходы (ОПР)	25
5.	Общехозяйственные расходы (ОХР)	10
6.	Коммерческие расходы (КР)	3,2

Решение:

1. Рассчитаем производственную себестоимость 1000м³ транспортируемого газа (С_{произв.}), руб.

$$C_{\text{произв.}} = \text{ПЗ} + \text{З} + \text{СВФ} + \text{ОПР} + \text{ОХР} \quad (1)$$

1.1. Рассчитаем отчисления в социальные внебюджетные фонды (СВФ), руб.

$$\text{СВФ} = \text{З} * \text{Н} / 100 \quad (2)$$

где Н – норматив отчисления СВФ (30%), %.

$$\text{СВФ} = 40\,000 * 30 / 100 = 12\,000 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{произв.}} = 320\,000 + 40\,000 + 12\,000 + 25\,000 + 10\,000 = 407\,000 \text{ руб.}$$

1. Рассчитаем полную себестоимость 1000м³ транспортируемого газа (С_{полн.}), руб.

$$C_{\text{полн.}} = C_{\text{произв.}} + \text{КР} \quad (3)$$

$$C_{\text{полн.}} = 407\,000 + 3\,200 = 410\,200 \text{ руб.}$$

2. Полученные в результате расчета данные о себестоимости продукции обобщим в таблице и рассчитаем структуру производственной себестоимости.

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес (%)
1.	Производственные запасы (ПЗ)	320	78,64
2.	Заработная плата производственных рабочих (З)	40	9,77
3.	Социальные внебюджетные фонды (СВФ)	12	2,96
4.	Общепроизводственные расходы (ОПР)	25	6,15
5.	Общехозяйственные расходы (ОХР)	10	2,47
	Производственная себестоимость (С_{произв.})	407	99,99
6.	Коммерческие расходы (К)	3,2	
	Полная себестоимость (С_{полн.})	410,2	

Вывод: В структуре производственной себестоимости продукции наибольший удельный вес занимают производственные запасы (78,64%), что говорит о том. Что данная продукция выпускается в материалоемкой промышленности. Данный показатель является резервом для снижения себестоимости: применение экономичных материальных ресурсов и ресурсосберегающих технологий.

Задача № 2

Сгруппировать затраты по элементам затрат и статьям калькуляции используя исходные данные в таблице.

№ п/п	Затраты	Сумма, тыс. руб.
1.	Сырье и материалы (ПЗ)	400
2.	Возвратные отходы (ВО)	30
3.	Полуфабрикаты собственного производства (ПФ)	100
4.	Технологическое топливо и энергия (ТиЭ)	24
5.	Общепроизводственные расходы (ОПР)	21
6.	Потери от брака (Бр)	1
7.	Общехозяйственные расходы (ОХР)	4
8.	Заработная плата производственных рабочих (З)	70
9.	Социальные внебюджетные фонды (СВФ)	18,2
10.	Расходы на подготовку и освоение производства (Проч.)	15
11.	Содержание и эксплуатация оборудования (Пр)	31
12.	Прочие производственные расходы (Пр)	3
13.	Амортизация основных фондов (А)	26

Решение:

Произведем группировку затрат по элементам затрат и статьям калькуляции.

По элементам затрат:

1. Материальные затраты (Мз), руб.

$$Мз = ПЗ - ВО + ПФ + ТиЭ \quad (4)$$

$$Мз = 40\,000 - 30\,000 + 100\,000 + 24\,000 = 49\,400 \text{ руб.}$$

2. Заработная плата (З), тыс. руб.

$$З = 70\,000 \text{ руб.}$$

3. Амортизация основных фондов (Ам), руб.

(5)

$$Ам = 26\,000 \text{ руб.}$$

4. Прочие затраты (Пр), руб.

$$Пр = СВФ + ОПР + ОХР + Бр + Пр + Проч. \quad (6)$$

$$Пр = 18\,200 + 4\,000 + 21\,000 + 1\,000 + 15\,000 + 31\,000 + 3\,000 = 93\,200 \text{ руб.}$$

По статьям калькуляции:

При расчете учтено, что амортизация основных фондов включается в общепроизводственные расходы предприятия. Полученные результаты сведены в таблицу.

№ п/п	По экономическим элементам	Сумма тыс. руб	№ п/п	По статьям калькуляции	Сумма, тыс. руб.
1.	Материальные затраты	494	1.	Сырье и материалы	400
			2.	Возвратные отходы	30
2.	Затраты на оплату труда	70	3.	Полуф. Собств. производства	100
			4.	Топливо и энергия на техн. нужды	24
3.	Амортизация ОФ	26	5.	Заработная плата	70
			6.	СВФ	18,2
4.	Прочие затраты	93,2	7.	Расходы по освоению производства	15
			8.	Содержание и эксплуатация оборудов.	31
			9.	Общепроизводственные расходы	21
			10.	Общехозяйственные расходы	30
			11.	Потери от брака	1
			12.	Прочие	3
	Всего:	683,2		Всего:	683,2

Вывод: Произвели группировку затрат на производство продукции по элементам и статьям калькуляции. В результате группировки получено, что затраты на производство продукции по экономическим элементам и статьям калькуляции составили 683 200 руб.

Задание

- ознакомиться с краткими теоретическими сведениями по теме практической работы;
- проанализировать решение типового примера, обратить внимание на конечный результат;
- ознакомиться с предлагаемым вариантом вывода по проделанной работе;
- имея исходные данные (согласно своего варианта) выполнить задания: рассчитать производственную и полную себестоимость продукции, рассчитать структуру себестоимости, выделить в структуре затрат условно-постоянные и условно-переменные расходы, накладные расходы, сгруппировать затраты по элементам затрат и статьям калькуляции;
- сделать вывод, обобщив полученные результаты.

Задача №1

Рассчитать производственную и полную себестоимость продукции, рассчитать структуру себестоимости, выделить в структуре затрат условно-постоянные и условно-переменные расходы, накладные расходы, используя исходные данные таблицы.

Полученные результаты занести в таблицу.

Исходные данные

Затраты, тыс. руб.	Варианты														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Сырье и материалы	100	101	103	102	104	108	105	107	106	109	102	101	100	104	105
Возвратные отходы	15	14	10	11	12	20	10	11	8	12	10	9	6	7	13
Услуги производственного характера сторонних организаций	20	22	18	21	15	10	9	18	20	14	9	7	6	13	12
Топливо	18	19	21	20	22	15	17	21	65	17	16	17	19	21	23
Энергия	19	20	25	15	4	30	10	12	17	15	18	19	20	21	22
Заработная плата	51	50	48	55	60	41	53	54	60	58	16	17	18	19	20
Социальные внебюджетные фонды(30%)	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?
Подготовка и освоение производства	20	21	22	23	24	23	22	19	20	18	17	16	15	14	18
Содержание и эксплуатация оборудования	30	29	32	28	31	37	40	35	26	34	31	32	33	27	32
Общепроизводственные	18	20	19	21	22	16	17	18	20	19	17	18	19	20	21
Общехозяйственные	7	4	2	6	5	8	3	6	10	8	4	5	6	7	8
Потери от брака	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5
Прочие производственные	2	2.5	3	3.5	2	1	1.5	2	3	3.5	2	2.5	3	3.5	4
Коммерческие	15	10	11	8	9	7	6	5	4	12	9	8	7	10	11

Таблица

Себестоимость продукции

№	Затраты	Сумма,	Удельн.	Вид затрат
---	---------	--------	---------	------------

п/п		тыс. руб.	вес %	Условно остоянные (Упост)	Условнопер емные (Упер)	Накладные расходы (Нр)
1	2	3	4	5	6	7

Задача № 2

Сгруппировать затраты по элементам затрат и статьям калькуляции, используя исходные данные таблицы.

Полученные результаты занести в таблицу.

Исходные данные

Затраты	Варианты														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Сырье и материалы, тыс. руб.	20 0	25 0	30 0	35 0	40 0	45 0	50 0	20 0	25 0	30 0	35 0	40 0	20 0	25 0	30 0
Возвратные отходы, тыс. руб.	10	15	20	25	30	35	40	12	17	23	28	33	20	25	30
Услуги производственного характера сторонних организаций, тыс. руб.	25	30	35	40	45	50	55	25	30	35	40	45	50	30	40
Топливо, тыс. руб.	3	4	5	6	7	8	9	3	4	5	6	7	8	9	10
Энергия, тыс. руб.	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	20	21	22	23
Заработная плата, тыс. руб.	50	55	60	65	70	50	55	60	65	70	50	55	60	65	70
Отчисления на социальные нужды (30%), тыс. руб.	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?
Подготовка и освоение производства, тыс. руб.	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	21	22	23	24	25
Содержание и эксплуатация оборудования, тыс. руб.	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	29	30	40
Общепроизводственные расходы, тыс. руб.	20	25	26	27	28	29	30	20	25	26	27	28	30	29	21
Общехозяйственные расходы, тыс. руб.	4	5	6	7	8	4	5	6	7	8	4	5	6	7	8
Потери от брака, тыс. руб.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Прочие производственные расходы, тыс. руб.	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0	2,5	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0	2,6	2,7	2,8
Коммерческие расходы, тыс. руб.	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	10	11	12	13
Амортизация оборудования, тыс. руб.	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27

Таблица

Группировка затрат по элементам и статьям калькуляции

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.	Статьи калькуляции	Сумма, тыс. руб.
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
		5.	
		6.	
		7.	
		8.	
		9.	
		10.	
		11.	
		12.	
Итого:		Итого:	

Практическое занятие.
Расчёт снижения себестоимости.

Цель: научиться определять резервы снижения себестоимости работ.

Решение типовых задач:

Задача 1

Постановка задачи:

В отчетном периоде по сравнению с плановым норма расхода материалов снизилась на 7 % при неизменной цене. Определить снижение себестоимости индексным методом, если доля материальных затрат в себестоимости продукции 40 %.

Технология решения задачи:

Один из основных источников, выделение которых предусматривается методом расчета экономии на основе индексных оценок, является снижение материальных затрат. Индекс материальных ресурсов рассчитывается по формуле:

$$I_{\text{мр}} = (1 - \alpha_{\text{мз}}); \quad I_{\text{ц}} = 1 \pm \Delta\text{Ц},$$

где $I_{\text{мр}}$ – индекс материальных ресурсов;

$I_{\text{ц}}$ – индекс цены;

$\alpha_{\text{мз}}$

– доля снижения материальных затрат.

Таким образом, $I_{\text{мр}} = (1 - 0,07) = 0,93$.

Учитывая, что цена осталась неизменной, индекс цены приравниваем к 1 и считаем:

$$\Delta S_{\text{мр}} = (1 - I_{\text{мр}}) \beta_{\text{мз}}, \quad (10)$$

где $\Delta S_{\text{мр}}$ – снижение себестоимости по материальным ресурсам, %;

$I_{\text{ц}}$ – индекс цены;

$\beta_{\text{мз}}$

– доля материальных затрат в себестоимости.

Проведя расчеты по формуле (10) с учетом того, что доля материальных затрат в себестоимости продукции 40 %, получаем:

$$\Delta S_{\text{мр}} = (1 - 0,93 \cdot 1) 0,4 = 0,028 \text{ или } 2,8 \, \%.$$

Ответ: в данном случае снижение себестоимости за счет снижения материальных затрат составит 2,8 %.

Задача 2

Постановка задачи:

В отчетном периоде по сравнению с плановым производительность труда выросла на 4 %, а средняя заработная плата – на 2,5 %. Определить снижение себестоимости индексным методом, если доля заработной платы с отчислениями составляет 20 %.

Технология решения задачи:

Чтобы найти снижение себестоимости по заработной плате, необходимо рассчитать соответствующие индексы (снижения по производительности труда и по заработной плате):

$$I_{\text{пт}} = (1 \pm I_{\text{пт}}); \quad I_{\text{зпл}} = (1 \pm I_{\text{зпл}}), \quad (11)$$

где $I_{\text{пт}}$ – индекс снижения себестоимости по производительности труда;

$I_{\text{зпл}}$ – индекс снижения себестоимости по заработной плате;

$I_{\text{пт}}$ – индекс роста производительности труда;

$I_{\text{зпл}}$ – индекс роста заработной платы.

Величина индексов:

- по производительности труда $I_{\text{пт}} = 1,0 + 0,04 = 1,04$;
- по заработной плате $I_{\text{зпл}} = 1,0 + 0,025 = 1,025$.

Ответ: снижение себестоимости по заработной плате, рассчитанное индексным методом, равно 0,84 %.

Задача 3

Постановка задачи:

Рост объема производства на предприятии в отчетном периоде, по сравнению с плановым, составил 15 %. Расходы по управлению и обслуживанию производства в то же время выросли на 5 %. Расходы по управлению составили 12 %. Определить снижение себестоимости индексным методом.

Технология решения задачи:

Чтобы найти снижение себестоимости по управлению и обслуживанию, необходимо рассчитать индекс снижения по управлению и обслуживанию и индекс объема

$$I = (1 \pm I_{yo}); \quad I_o = (1 \pm I_o),$$

где I_{yo} – индекс снижения себестоимости по управлению и обслуживанию;¹³⁾

I_{yo} – изменение затрат на управление и обслуживание;

I_o – индекс объема производства.

Величина индексов:

- по затратам на управление и обслуживание $I_{yo} = 1,0 + 0,05 = 1,05$;
- по увеличению объема производства $I_o = 1,0 + 0,15 = 1,15$.

Задача 4

Постановка задачи:

Определить общее снижение себестоимости за счет используемых источников по индексному методу, если в отчетном периоде по сравнению с плановым, экономия от снижения себестоимости на материальных ресурсах составила 2,8 %, на заработной плате 0,84 % и на управлении и обслуживании 1 %.

Технология решения задачи:

Общая экономия от снижения себестоимости определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \Delta S_{\text{мр}} + \Delta S_{\text{зпл}} + \Delta S_{\text{уо}}, \quad (15)$$

где $\Delta S_{\text{мр}}$ – снижение себестоимости по материальным ресурсам, %;

$\Delta S_{\text{зпл}}$ – снижение себестоимости по заработной плате, %;

$\Delta S_{\text{уо}}$ – снижение себестоимости на управлении и обслуживании, %.

В нашей задаче $\mathcal{E}_{\text{общ}} = 2,8 + 0,84 + 1 = 4,64 \%$.

Ответ: общее снижение себестоимости на предприятии составило 4,64 %.

Задача 5

Постановка задачи:

Годовой объем производства продукции предприятия составляет 35 тыс. шт. В плановом периоде цена сырья была принята 7 тыс. руб./т., а норма расхода материала на единицу продукции – 0,3 кг, коэффициент использования материала $k_{\text{исп}}=0,8$. Определить экономию на материальных затратах, если фактический расход совпал с плановым, а цена сырья возросла до 10 тыс. руб./т. Вместе с тем коэффициент использования материала увеличился до $K_{\text{исп}}=0,9$.

Технология решения задачи:

Стоимость материальных затрат определяют как произведение нормы расхода материальных ресурсов на их цену, скорректированное на коэффициент использования материала:

$$z_{\text{мр}} = \frac{N_{\text{мр}} \cdot C_{\text{мр}}}{k_{\text{исп}}}. \quad (16)$$

Подставив известные величины, получаем:

Плановая стоимость	Фактическая стоимость
$z_{\text{мр}} = \frac{0,3 \cdot 7}{0,65} = 3,23$	$z_{\text{мр}} = \frac{0,3 \cdot 8}{0,9} = 2,66$

Разница между плановой и фактической стоимостью материальных затрат, характеризует экономию материала на единицу продукции. Экономия материальных затрат на весь объем производства выразится как произведение экономии единицы продукции на годовой объем:

$$\mathcal{E}_{\text{мр}} = \left(z_{\text{мр}}^{\text{пл}} - z_{\text{мр}}^{\text{факт}} \right) Q = \Delta z \cdot Q. \quad (17)$$

Рассчитанные значения затрат подставляем в формулу (16):

$$\mathcal{E}_{\text{мр}} = (3,23 - 2,66) \cdot 35000 = 272051,5 \text{ руб.}$$

Ответ: экономия на материальных затратах на годовой объем производства составит 272051,5 руб.

Задача 6

Постановка задачи:

Балансовая стоимость основных производственных фондов предприятия равна 150 тыс. руб.; норма амортизации 10 %; фактический годовой объем производства 23 тыс. шт. Определить экономию на амортизационных отчислениях, если плановый объем производства 20 тыс. шт. в год.

Технология решения задачи:

Экономия на амортизационных отчислениях – результат улучшения использования основных производственных фондов, когда удельная величина амортизационных отчислений, приходящаяся на единицу произведенной продукции, сокращается. Расчет экономии производят по формуле:

$$\mathcal{E}_a = \frac{\Phi_{\text{бал}} H_a (Q_{\text{ф}} - Q_{\text{пл}})}{Q_{\text{пл}}}, \quad (1)$$

где $\Phi_{\text{бал}}$ – балансовая стоимость объекта основных фондов предприятия, руб.;

H_a – норма амортизации;

$Q_{\text{ф}}$ и $Q_{\text{пл}}$ – фактический и плановый объем производства соответственно.

Используя приведенную формулу, получаем:

$$\mathcal{E}_a = \frac{150000 \cdot 0,1 (23000 - 20000)}{20000} = 22500 \text{ руб.}$$

Ответ: экономия на амортизационных отчислениях равна 22500 руб. в год.

Задание

Задание 1

Себестоимость товарной продукции предприятия в базисном периоде составила 380,5 млн. руб. В отчетном периоде предполагается повысить производительность труда на 6% и среднюю з/плату на 4%. Объем производства возрастет на 8% 43 при неизменной величине постоянных расходов. Удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции 23%, а постоянных расходов 20%. Определите процент снижения себестоимости и полученную экономию под воздействием указанных факторов.

Задание 2

По отчетным данным установлена экономия материалов за счет снижения норм на 8% и за счет снижения цен на них 3%. Себестоимость товарной продукции по отчету составила 120,6 млн. руб., затраты на сырье и материалы 80,8 млн. руб. Определите влияние указанных факторов на себестоимость продукции.

Практическое занятие. Определение цены товара.

Цель: формирование умений методики определения цен на выпускаемую и реализуемую продукцию.

Теоретический материал

Цена — это денежное выражение стоимости единицы товара. Она является экономической категорией, позволяющей косвенно измерить величину общественно необходимого рабочего времени, затраченного на производство товара. В условиях рыночных отношений цена выступает как связующее звено между производителем и потребителем, как механизм обеспечения спроса и предложения, а, следовательно, цены и стоимости.

Систему цен принято классифицировать в соответствии с определенными признаками:

- по характеру обслуживаемого оборота: оптовые, закупочные, розничные, на строительную продукцию, тарифы грузового и пассажирского транспорта, тарифы на платные услуги населению, надбавки в сфере обращения, цены внешнеторгового оборота;
- в зависимости от сферы регулирования: свободные, договорные, контрактные, регулируемые, фиксированные;
- по способу фиксации: контрактные, трансфертные, биржевые, торговые;
- по степени обоснованности: базисные, справочные, преysкуранные, фактических сделок, потребления;
- по времени действия: постоянные, текущие, скользящие, сезонные, ступенчатые;
- в зависимости от территории действия: единые или поясные цены, региональные (зональные) цены;
- в зависимости от величины включения транспортных расходов в цену товара: цена «франко-станция отправления», цена «франко-станция назначения», цена «франко-склад покупателя» и др.

Самый простой метод ценообразования заключается в начислении определенной *наценки на себестоимость товара*. В этом случае цена товара может быть представлена в виде суммы себестоимости товара и прибыли.

Метод определения цены путем *следования за рыночными ценами*. Этот метод предусматривает определение цен при условии, что каждый продавец, реализующий товар на рынке или предлагающий соответствующую услугу, устанавливает цену с учетом практики ценообразования и реально существующего уровня рыночных цен, при этом значительно не нарушая этот уровень.

Метод определения цены путем *следования за ценами фирмы лидера* на рынке. Этот метод означает, что фирма негласно определяет свои цены, исходя из уровня цен фирмы-лидера, обладающей самой большой долей на рынке.

Метод установления *престижных цен*. Престижными называются товары и услуги, которые обладают специфическими характеристиками наивысшего качества (люкс) и огромным демонстрационным успехом.

Прибыль на 1 тонну (Пр), тыс. руб. определяется по формуле

$$\text{Пр} = \text{Сп} \times \text{Р}$$

где $C_{п}$ – полная себестоимость продукции, тыс. руб.;

P – рентабельность продукции, %.

Оптовая цена ($C_{о}$), тыс. руб. определяется по формуле

$$C_{о} = C_{п} + P_{р}$$

Сумма налога на добавленную стоимость (НДС), тыс. руб., определяется по формуле

$$\Sigma \text{НДС} = C_{о} \times \text{Ставка НДС}$$

Свободная отпускная цена ($C_{отп}$), тыс. руб., определяется по формуле

$$C_{отп} = C_{о} \times \text{НДС}$$

Сумма торговой наценки ($T_{н}$), тыс. руб., определяется по формуле

$$\Sigma T_{н} = T_{н} \times C_{отп} / 100$$

где $T_{н}$ – торговая наценка, %.

Розничная цена ($C_{р}$), тыс. руб., определяется по формуле

$$C_{р} = C_{отп} + \Sigma T_{н},$$

Пример решение типовой задачи

Рассчитать оптовую цену предприятия, свободную отпускную цену и розничную цену по следующим данным: полная себестоимость 1 тонны – 2449 т.р., рентабельность в % к себестоимости – 22%, НДС 10%, торговая наценка – 12%.

Решение

1. Определяем прибыль на 1 тонну продукции

$$P_{р} = 2449 \times 22\% = 538,78 \text{ тыс. руб}$$

2. Определяем оптовую цену продукции

$$C_{отп} = 2449 + 538,78 = 2987,78 \text{ тыс. руб.}$$

1. Рассчитываем сумму НДС

$$\Sigma \text{НДС} = 2987,78 \times 10 / 100 = 298,78 \text{ тыс. руб.}$$

2. Определяем свободную отпускную цену

$$C_{отп} = 2987,78 + 298,78 = 3286,56 \text{ тыс. руб.}$$

3. Рассчитываем сумму торговой наценки

$$T_{н} = 3286,56 \times 12 / 100 = 394,38 \text{ тыс. руб.}$$

4. Определяем розничную цену продукции

$$C_{р} = 3286,56 + 394,38 = 3680,94 \text{ тыс. руб.}$$

Задание

Задача 1.

Рассчитать оптовую наценку и розничную цену, если полная себестоимость равна 1184,5 т.р, налог на прибыль – 24%, НДС – 10%, торговая наценка – 17%.

Задача 2.

Определить оптовую цену за 1 тонну творога, если рентабельность 25%, себестоимость 2650 т.р.

Задача 3.

Проследить формирование цен на промышленную продукцию, если полная себестоимость – 25 тыс. руб., прибыль на 1 продукцию – 9 тыс.руб., НДС 5,32 тыс.руб., прибыль и расходы сбытовых организаций на 1 продукцию – 3 тыс. руб., торговая наценка 5 тыс. руб.

Практическое занятие.

Расчет балансовой и чистой прибыли. Расчет рентабельности продукции и продаж.

Цель: сформировать практические умения и навыки, необходимые в последующей учебной деятельности, путем решения ситуационных задач по определению величины балансовой прибыли, путей повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия

Теоретический материал

Товарооборот – это объем продаж товаров организацией в денежном выражении за определенный период времени.

Товарооборот выражается в объеме денежной выручки за проданные товары. Денежные средства от продажи, произведенной предприятием продукции, называется **валовым доходом** или **выручкой**.

$$\text{Выручка} = \text{Цена товара} \cdot \text{Количество товара}$$

Прибыль это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции.

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Издержки производства}$$

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятия и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и её себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль единицы продукции определяется

$$\Pi = \text{Ц} - \text{С}, \text{руб.}$$

Прибыль всего объёма продукции определяется

$$\Pi = (\text{Ц} - \text{С}) \cdot \text{N}, \text{руб.}$$

где Ц – цена, руб.

С – себестоимость, руб.

N – объём продукции, шт.

Валовая прибыль определяется как разность между выручкой от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) и производственной себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг). В предприятиях торговли валовая прибыль представляет собой разность между выручкой от продажи товаров (без НДС) и стоимостью реализованных товаров по закупочным ценам, т. е. валовая прибыль в торговле — это доход, полученный в виде торговых надбавок.

Валовая прибыль состоит из трех частей:

- *прибыли от реализации продукции* как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью;

- *прибыли на реализацию материальных ценностей и иного имущества* (это разница между ценой их продажи и затратами на их приобретение и реализацию). Прибыль от реализации основных фондов будет представлять разницу между выручкой от продажи, остаточной стоимостью и затратами на демонтаж и реализацию прибыли от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и др.).

$$\Pi = \Pi_{\text{пр}} \pm \Pi_{\text{пр}} \pm \Pi_{\text{вн}}$$

Прибыль от продаж отражает конечный результат операционной (производственной) деятельности предприятия и формируется как разность между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами. Другими словами, прибыль (убыток) от продаж — это разность между чистой выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг). В предприятиях торговли — это разность между доходом от торговых надбавок и издержками обращения.

Наряду с операциями по реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг предприятия имеют и другие хозяйственные и финансовые операции и соответственно прочие доходы и расходы.

Прибыль до налогообложения рассчитывается с учетом прочих доходов (прибавляются) и прочих расходов (вычитаются). Прибыль до налогообложения — конечный результат хозяйственно-финансовой деятельности.

Чистая прибыль формируется после уплаты текущего налога на прибыль. При этом учитываются также изменения отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Рентабельность отношение прибыли к затратам, выражается в процентах.

Уровень рентабельности характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятие. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают затраты производства и образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Различают следующие показатели рентабельности:

1) рентабельность продукции $R_{\text{прод.}}$ характеризует эффективность затрат на ее производство и сбыт:

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\Pi_p}{C_p} \cdot 100\%$$

де Π_p прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

C_p полная себестоимость реализованной продукции;

2) рентабельность отдельного вида продукции R_v :

$$R_v = \frac{Ц_v - C_v}{C_v} \cdot 100\%$$

де $Ц_v$ и C_v соответственно цена и полная себестоимость единицы определенного вида продукции;

3) рентабельность продаж R_p показывает долю прибыли, приходящуюся на одну денежную единицу продаж (стоимость реализованной продукции V_p):

$$R_p = \frac{\Pi}{V_p} \cdot 100\%$$

Задание

Задание 1.

В первом квартале предприятие реализовало продукции 5 тысяч штук по цене 80 рублей за единицу. Общие постоянные расходы — 70 тысяч рублей; переменные затраты на единицу 60 рублей. Во 2 квартале изготовлено на 100 единиц больше, а постоянные расходы удалось сократить на 20%. Определить ему величину прибыли (убытка) от реализации продукции в 1 и во 2 квартале, а так же ее прирост в абсолютном и относительном выражениях.

Задание 2.

Сравнить рентабельность производителей за 3 квартала и указать рентабельный

квартал деятельности на основе следующих данных:

Показатель	Кварталы года		
	1	2	3
Количество выпущенной продукции	1500	2000	1800
Цена 1 изделия	60	60	60
с/с 1 изделия	50	52	48

Задание 3.

Фирма выпустила за год продукции на 17 млн. руб. затраты на производство составили 10 млн. руб., проценты полученные по банковским депозитам 500 т.р.; доходы полученные по ценным бумагам 300 т.р.; арендная плата за арендованное имущество 300 т.р. штрафы уплаченные за нарушение договорных обязательств 410 т.р.; убытки от списанных долгов 10т.р; расходы на благотворительные цели 15т.р.. Определить балансовую прибыль и уровень рентабельности продаж.

Задание 4.

Определить планируемую прибыль от реализации продукции, в абсолютном выражении и ее прирост по сравнению с прошлым годом, если ООО произвело 245 тыс. шт. по цене 460 руб. за единицу продукции. Постоянные расходы 1450000 тыс. руб.; переменные расходы – 375руб. В следующем году планируется повысить прибыль на 12%.

Практическое занятие

Внешнеторговый контракт и методика его составления

Цель: изучение юридических и коммерческих условий составления внешнеторгового контракта, структуры контракта и факторов, ее определяющих; изучение методологических принципов составления контракта.

Теоретический материал

Внешнеторговый (международный) контракт это договор между сторонами, которые находятся в разных странах. Контракт (договор) представляет собой совокупность условий, их взаимозависимость.

Различают следующие **виды контрактов** купли-продажи:

- контракт с разовой поставкой;
- контракт с периодической поставкой (предусматривает регулярную поставку в течение оговоренного сторонами срока);
- контракт с оплатой в денежной форме;
- контракт с оплатой в товарной форме (товарообменная сделка, компенсационная сделка);
- контракт с оплатой в смешанной форме.

Условия контракта классифицируются следующим образом:

- существенные и несущественные;
- обычные и специфические;
- юридические и коммерческие (с точки зрения содержания условия).

Существенные условия контракта это те условия, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта из-за его ненадлежащего исполнения или неисполнения.

В российском праве в соответствии со ст. 432 ГК РФ к существенным условиям контракта отнесены:

- а) предмет договора;
- б) условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида;
- в) условия, определенные в контракте волей сторон.

Обычные условия это условия, которые, как правило, обычно включаются в условия контрактов (например, арбитраж, форс-мажор).

Специфические условия это особые условия, свойственные только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка).

К юридическим условиям **контракта относятся:**

1. Преамбула указание места и даты его подписания, наименование сторон.

Место подписания контракта, указанное в договоре, это географический пункт и страна. Место подписания контракта может иметь юридическое значение: если стороны в договоре не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться при рассмотрении споров, то именно место заключения контракта укажет на применяемое право. Указанное в контракте место его подписания может не совпадать с фактическим местом переговоров.

Особое значение имеет *дата подписания* контрактов, так как при ухудшении, допустим, таможенных правил, указывается, что они не распространяются на контракты, подписанные до определенного срока.

Наименование сторон в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений. Недопустимо использовать различного рода сокращения и аббревиатуры, если только это не общепризнанные наименования; необходимо точно указывать фирменные наименования, под которыми партнеры

зарегистрированы в торговом (государственном) реестре страны принадлежности, их правовое положение (организационно-правовая форма).

2. Проверка правомочности лиц, подписывающих контракт.
3. Формирование номера контракта.
4. Установление санкций на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон своих обязательств.
5. Определение условий предъявления рекламаций.
6. Условия прекращения контракта.
7. Арбитраж.

Коммерческие условия контракта

Содержание условия «Предмет контракта»

В данном условии определяется предмет сделки: его наименование, краткая характеристика, количество, срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс90», как правило, детальная характеристика предмета сделки дается в приложении к контракту, который является неотъемлемой частью контракта.

Содержание условия «Цена контракта»

Следующим условием контракта в зависимости от предмета контракта может быть «Цена контракта», а может быть и «Качество товара».

Рассмотрим содержание условия «Цена контракта». В нем обязательно должны быть отражены следующие показатели:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

Цена единицы товара должна быть определена, так как при недопоставке, браке и т.п. исходной для расчета между сторонами будет именно цена единицы товара.

Валюта цены. Ее выбор имеет очень большое значение для снижения риска валютных потерь, т.е. возможности неполучения эквивалента стоимости, предусмотренной в момент предложения цены в оферте и подписания контракта.

В импортных контрактах при покупке в индустриально развитых странах цены устанавливаются, как правило, в национальной валюте этих стран. При импорте из развивающихся стран цены фиксируются в свободно конвертируемых, так называемых твердых валютах: долларах США, английских фунтах стерлингов, евро, японской иене.

В условии «Цена контракта» указываются также базисные условия поставки в соответствии с «Инкотермс90» или по согласованию сторон (хотя они уже были указаны в «предмете контракта»), так как в случае изменения, например, пункта назначения или каких-либо других изменений (оговоренных в «Дополнениях» к контракту) может быть пересмотрена цена контракта.

Помимо цены единицы товара определяется общая сумма контракта, это имеет особое значение, если в контракте фиксируются такие виды цены, как подвижная и скользящая.

Способы фиксации цены и виды цены имеют огромное значение как страхование от риска потерь, связанных с изменениями цен; это так называемые «ценовые оговорки».

Существует два метода фиксации цены в контракте: определение цены в момент подписания контракта и с последующей фиксацией, т.е. в процессе исполнения контракта.

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, бывает трех видов: твердая, подвижная и скользящая.



Рис. Цены, применяемые при составлении контракта

Твердая цена это фиксированная цена, т.е. установленная в момент подписания контракта и не подлежащая изменению. Фиксированная твердая цена устанавливается в сделках при незначительном разрыве в сроках между подписанием контракта и его исполнением. Твердая цена выгодна экспортеру, если на внешнем рынке складывается конъюнктура, ведущая к снижению цены.

Видом фиксированной цены является подвижная цена. Подвижная цена определена в контракте в момент его подписания, и одновременно стороны договариваются об условиях возможного изменения цены (ценовая оговорка).

Подвижная цена это цена, которая может быть пересмотрена в случае существенных колебаний цен мирового рынка в период между подписанием контракта и его исполнением.

В случае фиксации подвижной цены в условии «Цена» должны быть оговорены:

- сама возможность изменять цену по инициативе продавца или покупателя;
- граница допустимого отклонения рыночной цены от контрактной, при котором пересмотр контракта не производится, например, $\pm 25\%$;
- указание источника, по которому будут определяться изменения рыночной цены.

Оговорка о повышении и понижении цены вносится в долгосрочные контракты на Куплю-продажу сырьевых и продовольственных товаров.

Скользящая цена это зафиксированная в момент подписания контракта так называемая базисная договорная цена, которая может быть пересмотрена при изменении величины издержек производства, происшедших в период между подписанием контракта и его исполнением.

Скользящая цена применяется в контрактах на поставку продукции, требующей длительного изготовления, это товары машиностроительной группы, например, уникальное оборудование, требующее значительного времени на изготовление.

Ценовая оговорка при скользящей цене включает в себя:

- признание самой возможности пересмотра цены по инициативе изготовителя или потребителя при изменении величины издержек производства;
- определение пределов возможного изменения договорной цены, допустим, «не выше 10 % от общей цены контракта»;
- установление предела, в рамках которого цена не пересматривается;
- определение структуры издержек, их долевого соотношения и периодов скользяния;
- точное определение источников информации об изменениях величины издержек производства и сроков опубликования информации;
- указание методов расчета скользящей цены. В настоящее время чаще всего используется формула скользящей цены.

Если в контракте применяется скользящая цена, то контракт содержит дополнительную статью «Пересмотр цены».

Второй способ установления цены в контракте **с последующей фиксацией**. При этом способе установления цены в контракте определяются, во-первых, момент фиксации цены и, во-вторых, принципы определения уровня цены. Под моментом фиксации цены понимается период времени перед поставкой каждой партии или перед началом календарного года и т. д.

Разновидностью цен с последующей фиксацией являются так называемые онкольные цены, которые устанавливаются при сделках на биржевые товары: кофе,

зерновые, хлопок и другие сельхозтовары при их закупках на корню. В этих случаях в контракте оговаривается, во-первых, срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену, и, во-вторых, по котировке какой биржи и по какой рубрике котированного бюллетеня будет определяться цена. В-третьих, особенностью онкольных сделок, т.е. заключаемых на поставку товаров в будущем и с расчетом по котировкам будущего периода, является закрепление права объявления цены одной из сторон контракта, которое получает или продавец, или покупатель в зависимости от результатов переговоров. Причем естественно, что покупатель стремится получить такое право, когда предвидится падение цен, а продавец когда предвидится повышение цен.

При определении контрактной цены следует учитывать поправки, которые вносятся в цену в зависимости от конкретных условий данного контракта. К таким условиям относятся:

- скидки, которые экспортер предоставляет импортеру;
- базисные условия поставки, т.е. изменения в правах и обязанностях экспортера и импортера по оплате фрахта, таможенных пошлин и сборов, страхования, транспортно-экспедиторских расходов и т.п.;
- условия платежа: авансовый, кредит, наличный, смешанный;
- сроки поставки.

Время в экономике имеет важное значение, так как от длительности исполнения заказа зависят и издержки производства (изменяются ставки зарплаты, цены на материалы, влияет инфляция и т.д.). Поэтому в цену вводится поправочный коэффициент, равный, например, среднегодовому росту цен за время между подписанием контракта (сентябрь 2005 г.) и сроком его исполнения (октябрь 2006 г.). Надо учесть, что в условиях российской действительности трудно предвидеть изменения и, следовательно, сложно определить, как изменится цена. Поэтому производитель не заинтересован в длительном сроке контракта, или он должен делать оговорку о виде цены (не твердая, а подвижная или скользящая или вообще с последующей фиксацией).

Правила ценообразования в экспортно-импортных сделках:

- 1) тщательно определите базис цены;
- 2) утверждайте с контрагентом формулу ценообразования в контракте;
- 3) страхуйте риск, связанный с изменениями валютных курсов.

Таким образом, на практике контрактная цена является предметом переговоров и может варьироваться в определенных пределах. Для правильного построения тактики переговоров важно знать эти пределы, т.е. минимально допустимую цену при экспорте и максимально допустимую при импорте.

Содержание условия «Качество товара»

Определить в контракте качество значит установить качественную характеристику, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению в соответствии с потребностями покупателя. Например, покупатель зерна предъявляет различные требования к качеству зерна в зависимости от целей его приобретения. Так, торговцы зерном предпочитают сухое, неповрежденное зерно, которое будет хорошо сохраняться при длительном хранении. Лица, занимающиеся переработкой, предпочитают зерно с высоким содержанием конечных продуктов.

Поэтому в условие «Качество товара» включается подробное определение технического уровня качества. Основанием для определения качества служит стандарт, поэтому в контракте должен быть четко определен стандарт (ГОСТ, ТУ и т.п.), которому должен соответствовать товар, его номер и дата.

В зависимости от вида товара записываются все виды сертификатов, которые может потребовать импортер товара.

Показателем качества может быть содержание отдельных веществ в товаре и максимально допустимое содержание вредных примесей. Это настолько важная

составляющая сделки, что в контракте условие «Качество» предшествует условию «Цена», так как в зависимости от содержания полезных и вредных веществ цена может быть повышена или понижена.

Статья «Качество товара» обязательно должна содержать указание, на каком этапе будет контролироваться качество. Венская конвенция предусматривает право участия представителя покупателя в проверке качества в стране продавца, в таком случае фиксируется обязанность продавца информировать покупателя о готовности товара к проверке и обеспечении возможности такой проверки для покупателя. Если представитель покупателя не явился, проверка все равно производится, и покупатель извещается о ее результатах. Может быть заключен договор на проверку качества с Торгово-промышленной палатой.

И, наконец, данная статья содержит перечень документов, подтверждающих качество, его проверку, акты испытания и т.д.

Содержание условия «Количество товара»

Количество не является обязательной статьей контракта. Но независимо от того, есть ли эта статья или она объединена с другой статьей, в ней обязательно должны быть отражены следующие параметры:

- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении в количество упаковки и тары;
- условия представления рекламации при несоответствии поставленного товара условиям контракта.

Контракт также может содержать указание о том, что продавец или покупатель вправе воспользоваться возможностью отступления от указанного в нем количества. В случае, если контракт не содержит такого указания и применяется российский закон, право выбора предоставляется продавцу. В этом случае он не обязан извещать покупателя о своем намерении воспользоваться этим правом.

Очень важными составляющими данного условия являются, во-первых, определение веса, объема в соответствующей системе (например, тонна, равная 1,016 кг), во-вторых, определение права продавца отгружать товар полными пароходными партиями, неполными пароходными партиями, а также в мешках или насыпью по выбору продавца.

Содержание условия «Срок поставки»

Срок поставки это предусмотренный в контракте момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателю товар, являющийся предметом контракта.

Правовой основой установления в контракте сроков поставки является ст. 33 Венской конвенции и ст. 190 ГК РФ. В соответствии со ст. 33 Венской конвенции «продавец должен поставить товар:

- а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки в эту дату;
- б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки в любой момент этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем, или;
- в) в любом другом случае в разумный срок после заключения договора».

Исчислению сроков сделки посвящена гл. 11 ГК РФ (ч. 1). В соответствии со ст. 190 «срок определяется календарной датой или периодом времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями и часами. Срок может определяться указанием на событие, которое должно неизбежно наступить».

Таким образом, срок поставки определяется несколькими способами:

- фиксированием календарного дня поставки;

- фиксированием периода, в течение которого должна быть произведена поставка;

В этом случае необходимо добавить следующее уточнение: «в течение», «не позднее», или «ежемесячно», «равномерно», «регулярно». Таким образом, экспортер имеет право осуществлять регулярную либо единовременную поставку в любой удобный для него момент с учетом возможностей производства, транспортировки и т.д. Это условие позволяет предприятию иметь резерв времени для устранения каких-либо проблем в процессе исполнения контракта, если таковые возникнут.

- немедленной поставкой. При таком способе определения срока поставки в соответствии с торговыми обычаями и практикой торговли принимается поставка в течение от 1го до 14ти дней. Этот способ применяется при поставке со складов, а также при биржевой и аукционной торговле.

В данном условии обязательно должно быть оговорено, имеет ли экспортер право досрочной поставки товара. Если это право фиксируется в контракте, то необходимо так же дополнительно оговорить условие расчета за досрочную поставку, т.е. по факту досрочного получения или в тот срок, который намечался; кто будет оплачивать хранение на складе и другие вопросы, которые возникают при досрочной поставке у обеих сторон.

Данная статья может содержать также санкции за нарушение сроков (или санкции за нарушения сроков поставки могут рассматриваться в специальной статье «Санкции»).

Содержание условия «Упаковка товара»

Эта статья может быть включена в контракт как самостоятельная, а может быть совмещена с условием маркировки.

Главная функция упаковки обеспечение целостности товара. Если упаковка повреждена, товар может быть возвращен. Упаковка должна быть экономичной, так как оплата перевозки идет за вес товара, включая упаковку. Упаковка часто определяется условиями складирования (габариты, компактность), а также видом транспорта.

Кроме общих требований к упаковке, существуют специфические требования, связанные с видом транспорта и климатическими условиями. Эти требования могут вытекать из законов страны импортеров и стран, по которым груз проходит транзитом. Например, оборудование, отправляемое в тропические страны морским транспортом, поверх двух слоев парафиновой бумаги должно иметь полиэтиленовое покрытие (чехол, пленку). На ярлыках к упаковке указываются дата консервации и срок защиты.

На упаковку должна быть нанесена соответствующая инструкция производителя, разработанная на основе ГОСТов и утвержденная главным инженером предприятия производителя.

В контракте различают внешнюю упаковку (ящики, бочки, картонные коробки) и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара.

Существуют определенные требования к упаковочному материалу: чувствительность упаковочного материала, виды возможных повреждений при транспортировке и складировании; действия законов и предписаний страны импортера и тех стран, через которые товар перевозится. Так, например, в Австралии при использовании упаковки для древесины требуется, чтобы она прошла определенную обработку в соответствии с австралийскими карантинными правилами.

При упаковке экспортных грузов необходимо соблюдать международные нормы: единые стандарты упаковки ЕС, специальные инструкции по упаковке экспортных товаров, разработанные Международной организацией по стандартам.

В России требования к упаковке оговорены ГК РФ в ст. 481 «Тара и упаковка». В Венской конвенции об упаковке упоминается в ст. 35.

В контракт также включается оговорка о материальной ответственности продавца за повреждение товаров, если оно произошло из-за несоответствия упаковки условиям, оговоренным в контракте. Если оговорки нет, то это условие регулируется по Венской конвенции.

Различные виды транспорта и перевозки порождают и различные требования к упаковке. Так, обязательно оговариваются требования к упаковке при морской перевозке, особенно если товар перевозится не в трюме, а на палубе.

Особые требования предъявляются к упаковке опасных грузов, она осуществляется в соответствии со следующими международными нормами:

- Международным соглашением о транспортировке опасных грузов;
- Международным морским кодом для опасных грузов;
- Международным соглашением по маркировке опасных грузов, перевозимых воздушным путем.

Содержание условия «Маркировка товара»

Это условие может быть выделено в контракте в отдельную статью, как уже было указано ранее, но может быть объединено с условием «Упаковка».

Маркировка это товаросопроводительная информация, т.е. указания транспортно-экспедиторским фирмам, обеспечивающим надлежащее обращение с грузом при погрузочно-разгрузочных работах, при использовании различных видов транспорта.

Маркировка обязанность продавца, и осуществлять ее он должен в соответствии с Руководством по упаковке экспортных грузов и Международными соглашениями.

Общепринятая маркировка предупреждает о центре тяжести негабаритных грузов, о необходимости предохранять от сырости, об осторожном обращении и т.д. Это так называемые манипуляционные знаки



Манипуляционные знаки по ГОСТ 14192-77, используемые при маркировке груза

В условие «Маркировка» вносятся согласованные сторонами реквизиты маркировки: реквизиты импортера и экспортера, номер контракта, номер транса и пункт назначения, весогабаритные характеристики, число мест в партии, как обращаться с грузом, центр тяжести, указания по разгрузке и погрузке, требования к краске, требования к языку.

Кроме обычных требований к маркировке, существуют специальные требования. Товарами, требующими специальной маркировки, являются: продовольственные требуется указывать ингредиенты, срок хранения, пищевые добавки; табачные изделия; глазированная керамика; игрушки; бумажные изделия и др. Маркировка на английском языке обязательна на косметике, фармацевтических товарах, бытовой технике, продовольственных товарах.

В разных странах существуют различные требования к маркировке, которые должен знать и учитывать экспортер.

В данное условие контракта должна быть включена оговорка об ответственности продавца за потерю груза при неправильной маркировке.

Содержание условия «Сдача-приемка товара»

Это условие включает:

- характер сдачи-приемки (предварительная и окончательная);
- место сдачи-приемки (на складе продавца, при поступлении товара, наименование станции поступления, наименование станции приемки и сдачи, наименование станции отправления);
- способы сдачи-приемки (выборочный или сплошной контроль и др.);
- срок сдачи (немедленная приемка после сдачи груза);
- кто осуществляет приемку (покупатель или третье независимое лицо).

Валютно-финансовые условия контракта

Валютно-финансовые условия контракта включают валютные условия, валюту цены, валюту платежа, условия пересчета валюты цены в валюту платежа, страхование риска валютных потерь, так называемые валютные оговорки, а также финансовые условия: условия расчета (расчеты в кредит, наличные), формы расчетов (авансовые платежи, банковский перевод, аккредитив, инкассо) и средства платежа (вексель, чек).

Содержание условия «Платеж»

Согласно российскому законодательству наличие условия платежа в контракте является обязательным, так как от этого зависит его своевременность, получение всей суммы сделки, предусмотренной в момент ее заключения.

Экспортер должен принять все меры, чтобы экспортная валютная выручка была переведена импортером на его счет в установленные сроки. Для этого еще на этапе подготовки сделки (1й этап) экспортер обязан убедиться в надежности и кредитоспособности потенциального партнера.

На этапе заключения контракта экспортер должен застраховать себя от неоплаты, недоплаты и нарушения сроков оплаты.

Для этого в условия платежа в соответствии с договоренностями сторон включаются следующие позиции:

- валюта платежа;
- сроки платежа;
- форма расчетов;
- оговорки на случай, если валюта платежа не совпадает с валютой цены;
- курс пересчета валюты цены в валюту платежа;
- валютные оговорки, страхующие от рисков валютных потерь;
- названия банков, через которые осуществляются расчеты;
- порядок отнесения комиссий и расходов, возникающих на этапе проведения расчетов через банки;
- перечень документов, которые являются основанием для платежа.

Валюта платежа. При заключении контракта купли-продажи устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара: в валюте страны экспортера, в валюте страны импортера или в валюте третьей страны. Иногда в контракте предусматривается право импортера произвести по своему выбору платеж в различных валютах.

При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контрагента, но и степень обратимости валюты. Риск снижения курса валюты цены несет экспортер (кредитор), а риск повышения курса валюты цены импортер (должник).

К числу валют, наиболее часто используемых в расчетах, относятся: доллар США, евро, английский фунт стерлингов, японская иена.

Срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж обычно производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставлен в его распоряжение; при других условиях поставки через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара (в зависимости от торговых обычаев, принятых в международной практике).

Форма платежа (расчетов) определяет, когда производится оплата товара по отношению к поставке, механизм осуществления самого платежа.

Наличный платеж подразумевает оплату товара импортером в период готовности товара к отгрузке после получения импортером извещения о готовности товара к отгрузке или вручения комплекта товаросопроводительных документов (в зависимости от условий контракта).

Авансовый платеж является наиболее безопасным вариантом для экспортера, так как нет риска отказа импортера от товара, от платежа, и экспортер кредитруется импортером.

Оплата после отгрузки. В этом случае согласно контракту продавец оплачивает товар только после того, как будет произведена отгрузка. По этой форме экспортер должен оповестить покупателя об отгрузке и указать все подробности отгрузки. После этого продавец ожидает немедленного выполнения платежа покупателем. Если импортер не выполнит платеж после отгрузки, то экспортер все еще имеет право собственности на товар, поскольку держит у себя документы на право собственности. Для импортера данный способ несколько безопаснее авансового платежа. Для экспортера же возникает вопрос о том, что делать на месте назначения с товаром в случае отказа от оплаты, поскольку товар уже в пути.

Торговля по открытому счету. Данная форма представляет собой продажу в кредит, при которой у экспортера нет никакой гарантии, что покупатель рассчитается по своим долгам в определенные сроки. Экспортер отправляет товар покупателю вместе с отгрузочными документами, следовательно, он теряет контроль над товаром, а также свое юридическое право собственности на него. При этом импортер, давая согласие оплатить товары в оговоренный срок в будущем, может распоряжаться товарами по своему усмотрению.

В отличие от авансового платежа, оплата после получения товаров обеспечивает экспортеру наименьшую степень безопасности, импортеру же, наоборот, наибольшую степень свободы. Данная форма расчетов предполагает большое доверие к импортеру, которое возникает, как правило, в процессе регулярных деловых отношений между торговыми партнерами.

Следующие две формы платежа документарный безотзывный аккредитив и документарное инкассо предусматривают использование специальных банковских процедур. Эти способы имеют особое значение в плане безопасности международных расчетов, так как являют собой компромисс между авансовым платежом и торговлей по открытому счету.

Документарный аккредитив наиболее полно обеспечивает своевременность получения экспортной выручки, т.е. максимально отвечает интересам экспортера.

Документарный аккредитив представляет собой денежное обязательство банка, выставляемое на основании поручения его клиента-импортера, в пользу экспортера. Банк, выдающий обязательство, должен произвести платеж экспортеру или обеспечить осуществление платежа другим банком. Обязательство банка является условным, так как его реализация связана с выполнением экспортером определенного требования предъявления в банк предусмотренных аккредитивом документов, подтверждающих выполнение всех условий аккредитива. В аккредитиве четко оговаривается способ его исполнения: путем платежа по предъявлении документов либо путем платежа с рассрочкой по предъявлении документов. В контракте должен подробно указываться порядок открытия аккредитива, перечень документов (транспортные, коммерческие). Экспортер отдает предпочтение авансовым платежам и аккредитиву, поскольку эти две формы гарантируют получение валютной выручки.

Применение *инкассовой формы* расчетов регулируется специальным документом «Унифицированные правила по инкассо», который разработан Международной торговой палатой.

Инкассо означает операцию с документами, осуществляемую банком на основании полученных инструкций, в целях:

- получения акцепта или платежа;
- выдачи документов против акцепта или платежа. Документы, с которыми производятся операции по инкассо, разделяются на две группы: финансовые (переводные и простые векселя, чеки и другие документы, используемые для получения платежа

деньгами) и коммерческие (спецификации, упаковочные листы, сертификаты качества и происхождения, страховой полис).

Инкассовая форма расчетов в определенной степени выгодна экспортеру тем, что банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (письменного согласия на оплату тратты). Право на товар импортеру дают товарораспорядительные документы, во владение которыми он вступает после их оплаты, если экспортер не дал банкам распоряжения о выдаче документов без оплаты.

В международной практике возможны два варианта оплаты инкассовых документов:

- инкассо с немедленным платежом (документы против платежа);
- инкассо на условиях отсрочки платежа (документы против акцепта).

Инкассовая форма расчетов особенно выгодна импортеру, поскольку она подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики.

Выработка условий платежа в контракте обязанность валютно-финансового отдела и отдела ВЭД. При неисполнении импортером своих обязательств экспортер обязан использовать все способы возврата валютной выручки (претензии, исковые заявления), так как невозврат валютной выручки в установленные сроки, зафиксированные в паспорте экспортной сделки, влечет штрафы для экспортера.

Транспортные условия контракта

В статье контракта «Транспортные условия» зафиксированы базисные условия поставки, а также организация транспортировки груза, так как транспортная составляющая в цене товара иногда достигает половины и более его цены (при поставках, например, сырьевых товаров). Поэтому в процессе подготовки контракта продавец и покупатель должны учесть транспортные тарифы, расходы на погрузочно-разгрузочные работы, оплату складов и т.д., надежность транспортных средств (особенно это относится к морской перевозке) и самих фирм перевозчиков, страховых фирм и т. д.

При определении транспортных условий учитывается специфика товара (скоропортящийся, хрупкий и т.д.), транспортного средства и угроз в пути (например, перевозка морским путем требует определенных условий закрепления груза, специальной маркировки, упаковки от влажности), а все это влечет дополнительные расходы, которые должны быть учтены и распределены между сторонами. Данное условие очень существенно, потому что в процессе транспортировки должно быть сохранено качество и количество товара и он должен быть доставлен в определенные в контракте сроки. Это условие контракта связано с условием «Сдача-приемка товара». В некоторых контрактах оно может не выделяться в отдельную статью, но тогда в других статьях контракта должны быть предусмотрены все аспекты, раскрывающие содержание транспортных условий.

В основе этого условия контракта лежат базисные условия поставки «Инкотермс90». Однако стороны имеют право по договоренности вносить свои уточнения.

Разработка данного условия контракта входит в компетенцию транспортного отдела предприятия-экспортера и отдела ВЭД. К этому разделу контракта должны прилагаться:

- обоснование базисных условий поставки;
- схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки;
- определение транспортной составляющей в проекте контрактной цены.

При подготовке данного условия должны быть учтены:

- социально-политическая обстановка на территориях следования груза и в портах погрузки и выгрузки;
- риск обледенения порта;
- конъюнктура фрахтового рынка;
- наличие терминалов, контейнерных площадок и т.д.;

- обычаи портов отправления и назначения;
- условия международных соглашений, например, Конвенции ООН «О международных смешанных перевозках грузов».

Надо отметить, что особенно сложными являются транспортные условия при морской перевозке грузов: помимо детализации условий погрузки и разгрузки, размещения на судне, времени осуществления этих операций, используется много специфических терминов, поэтому для их уточнения следует применять словари морских терминов.

Итак, **содержание транспортных условий** контракта включает в себя:

- сроки отгрузки;
 - наименование пунктов отгрузки;
 - порядок сдачи товара транспортному средству;
 - систему информации о готовности товара к отгрузке;
 - распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем;
 - определение транспортной упаковки и маркировки;
 - определение условий страхования во время транспортировки груза;
 - наименование всех необходимых документов, оформляющих вышеназванные условия. К ним относятся:
- транспортные документы (коносаменты, авианакладные и т.д.);
 - коммерческие документы (счета-фактуры, весовое свидетельство, упаковочный лист и спецификация и т. д.);
 - страховые документы (страховое письмо, страховой сертификат, страховой полис);
 - официальные документы (сертификат происхождения и др.);
 - финансовые документы (векселя).

Особое значение в данном условии имеют, во-первых, сроки отгрузки из пункта отправления или сроки доставки в пункт назначения (в зависимости от базисного условия, выбранного сторонами для данной сделки) и, во-вторых, наименование пункта отправления или пункта назначения.

Если в момент подписания контракта невозможно указать пункт отправления или пункт назначения, то в контракте должна быть зафиксирована оговорка об уточнении места в процессе исполнения контракта. Если в контракт включено условие «Сдача-приемка товара», то в статье «Транспортные условия» оговаривается порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства.

Условия страхования

При осуществлении внешнеэкономических сделок возникают дополнительные риски. Их снижение важная задача условий контракта, которая решается страхованием.

Страхование предусматривается в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс90». Страхование проходит и по другим условиям контракта, например, ценовая оговорка в условии «цена», валютная оговорка в условии платежа, в транспортных условиях.

В самостоятельной статье «Страхование» определяются:

- предмет страхования;
- кто страхует;
- перечень рисков;
- за чей счет осуществляется страхование;
- в чью пользу страхование;
- ответственность.

Страхование внешнеэкономической деятельности связано с решением проблемы защиты валютных интересов государства, поэтому вырабатываются единые правила, принимаются законы.

Обстоятельства непреодолимой силы

Обычным условием любого внешнеторгового контракта является форс-мажор. Под форс-мажором понимаются обстоятельства непреодолимой силы, т.е. независимые от воли любой из сторон контракта. К обстоятельствам непреодолимой силы не относятся ошибки, просчеты, результаты непрофессиональной деятельности и т.п.

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам, которые освобождают стороны от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств в контракте, относят:

- неподвластные воле человека явления природы (наводнения, но не ежегодные разливы рек, которые можно предвидеть; землетрясения и т.д);
- явления общественного характера (политического, социального, национального), например, забастовки, войны, национальные конфликты, эмбарго, ухудшение таможенных процедур;
- события, связанные с производственной деятельностью людей, например, аварии на ядерных установках.

Представляет интерес трактовка обстоятельств непреодолимой силы Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. В разд. IV «Освобождение от ответственности» в ст. 79 записано следующее:

«1. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

а) она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта или

б) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3. Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4. Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна известить другую сторону о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было».

В связи с этим форс-мажорные обстоятельства делятся на две категории:

- длительные (войны, блокады, валютные ограничения и т.д.);
- кратковременные (пожар, наводнение и т.д.).

Арбитраж

В соответствии со ст. 162, п. 3 ГК РФ контракт должен быть заключен в письменной форме. Контракт отражает волю сторон, но он не должен противоречить нормам национального права сторон контракта. Средствами обеспечения обязательств сторонами контракта являются условия: «Санкции» и «Арбитраж». Эти два условия, так же как и другие юридические условия контракта, которые были рассмотрены ранее, разрабатываются юридической службой предприятия совместно с отделом ВЭД.

Содержание статьи «Санкции» определяет вид, способ и размер ответственности одной стороны при невыполнении ею своих обязательств перед другой стороной (это в основном штрафы и неустойка).

С помощью штрафных санкций покупатель или продавец стремится повысить ответственность другой стороны за исполнение своих обязательств и компенсировать

свои возможные потери. Обычно стороны заранее согласовывают в оговорке о штрафах и неустойках конкретную сумму или процент от суммы контракта за каждый день просрочки платежа или поставки.

Еще более жесткими могут быть санкции за поставку товара в нарушенной упаковке. Помимо штрафа может быть оговорено право покупателя вернуть продавцу товар в нарушенной упаковке даже без проверки его качества (например, телевизоры и т.п.).

Стороны, заключившие внешнеэкономическую сделку, не всегда ее исполняют или иногда исполняют ненадлежащим образом. У потерпевшей стороны возникают убытки, и зачастую урегулировать возникший спор мирным путем сторонам не удастся. Остается единственный способ принять меры принудительного воздействия по отношению к нарушителю контракта для возмещения причиненных им убытков.

Есть **два способа принудительного взыскания убытков**: обращение в государственные суды и использование арбитража (третейского разбирательства). Эти способы регламентируются во всех государствах соответствующим законодательством и международными договорами.

Обращение в государственные суды имеет место в тех случаях, когда стороны не предусмотрели в своих контрактах или в отдельном соглашении по каким-либо причинам так называемые арбитражные оговорки, т.е. условия о рассмотрении возникающих споров арбитражным (третейским) судом.

В отличие от третейских судов постоянно действующие третейские суды создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных и торговых палатах.

Характерным для постоянно действующих арбитражей является то, что каждый из них имеет положение (или устав), свои правила производства дел, список арбитров, из которых стороны выбирают арбитров.

В арбитражной оговорке (арбитражном соглашении) может быть указан арбитражный орган любого государства. Наиболее часто в качестве этих органов называются арбитраж при Торговой палате г. Стокгольма, Арбитражный суд при Международной торговой палате (г. Париж), Лондонский международный третейский суд.

В России действует Закон «О международном коммерческом арбитраже» от 7 июля 1993 г. № 53381. Этот закон соответствует типовому закону, разработанному Комиссией ООН по праву международной торговли «ЮНСИТРАЛ». В России также созданы постоянно действующие третейские суды, например, при Московской торгово-промышленной палате, могут создаваться арбитражи для рассмотрения данного конкретного спора. Этот вид арбитража действует в соответствии с Арбитражным регламентом «ЮНСИТРАЛ».

В соответствии со ст. 35 Закона «О международном коммерческом арбитраже» арбитражное решение независимо от того, в какой стране оно было вынесено, признается обязательным в России. Если сторона не выполняет арбитражного решения, то для приведения решения в исполнение необходимо представить в компетентный суд письменное ходатайство.

Решения российских арбитражных органов подлежат исполнению на территории иностранных государств в силу двусторонних соглашений (договоров), заключенных Россией с такими государствами на основании Нью-Йоркской конвенции 1958 г. о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений на территории их участников (Россия является участником этой конвенции).

Задание.

Рассмотрите и уясните требования к составлению контракта, представленного выше. Используя образец, составьте внешнеторговый контракт:

- на поставку зерен кофе;
- на поставку линии по производству мороженого;
- на поставку мяса в блоках.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
Рекомендуемая литература				
Основная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л1.1	Е. С. Витебская	Витебская, Е. С. Экономика организации : учебное пособие https://www.iprbookshop.ru/134113.html	Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2023	ЭБС
Л1.2	Л. А. Сафонова, Т. М. Левченко	Сафонова, Л. А. Экономика предприятия : учебное пособие для СПО https://www.iprbookshop.ru/139122.html	Профобразование, 2024	ЭБС
Л1.3	А. Е. Кисова, А. А. Шпиганович, К. В. Барсукова, И. А. Черникова	Экономика предприятия: теория и практика : учебное пособие для СПО https://www.iprbookshop.ru/139728.html	Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2024	ЭБС
Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л2.1	Н. В. Василенкова, Р. И. Гарипов, Н. А. Иглина	Василенкова, Н. В. Экономика машиностроительного предприятия : учебное пособие для СПО https://www.iprbookshop.ru/107766.html	Ай Пи Ар Медиа, 2021	ЭБС
Л2.2	А. В. Красникова, О. О. Шендрикова, И. А. Гунина	Красникова, А. В. Экономика организации : практикум для СПО https://www.iprbookshop.ru/149378.html	Профобразование, 2025	ЭБС
Л2.3	Л. М. Шляхтова	Шляхтова, Л. М. Экономика организаций : практикум для СПО https://www.iprbookshop.ru/151062.html	Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2025	ЭБС
Л2.4	Н. Н. Цуркан	Цуркан, Н. Н. Экономика организации : учебное пособие https://e.lanbook.com/book/199547	УлГУ, 2021	ЭБС