**ЗАДАНИЕ: СОСТАВИТЬ ОПОРНЫЕ КОНСПЕКТЫ ТЕМ, ОТВЕТИТЬ НА КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И РЕШИТЬ ЗАДАЧИ**

**Тема 1 : Издержки производства и себестоимость продукции**

**Вопросы** :

1.                Понятие и состав издержек производства и реализации.

2.                Классификация производственных затрат.

3.                Смета и методика ее составления.

 ***1.Понятие и состав издержек производства и реализации***

Начиная любое дело, необходимо помнить "золотое правило" экономики: доходы должны превысить все совокупные издержки. Совокупные издержки могут изменяться из-за объектов производства, временного периода, стратегии бизнеса.

**Издержки** - денежное выражение затрат, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и реализационной деятельности.

|  |
| --- |
| **Издержки** C:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 4.1 Издержки производства и реализации продукции.files\image001.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 4.1 Издержки производства и реализации продукции.files\image001.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 4.1 Издержки производства и реализации продукции.files\image001.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 4.1 Издержки производства и реализации продукции.files\image002.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 4.1 Издержки производства и реализации продукции.files\image003.gif |
|   Постоянные  |   Переменные  |   Валовые  |   Предельные  |

*Постоянные затраты* практически не изменяются на объем выпуска с изменением объема выпуска, но изменяются на единицу продукции в зависимости обратной от изменения объема выпуска (арендная плата, начисленная амортизация, проценты за пользование кредитами, некоторые виды зарплаты руководителей, взносы, пошлины и т.п.). Постоянные затраты существуют с момента регистрации и до ликвидации независимо от производственной, коммерческой и иной деятельности. Они практически не меняются, если не принято соответствующее управленческое решение.

*Переменные затраты* не изменяются на единицу выпуска (если не изменился характер производственной деятельности), но изменяются на весь выпуск пропорционально изменению объема выпуска. Они имеют место только при наличии производственной, коммерческой, финансовой и иной деятельности. К ним относят затраты на сырье и материалы, зарплату основных рабочих, топливо, энергию на технологические цели.

*Предельные издержки* – это дополнительные издержки в результате увеличения реализации услуг и товаров на единицу.

Практически по всех странах законодательством регулируются затраты относимые на издержки. Это связано с особенностями налоговой системы и необходимостью различать затраты фирмы по источникам их возмещения.

В России таким регулятором выступает Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в их стоимость.

Общая величина затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), называется себестоимостью.

Себестоимость продукции является одним из важнейших обобщающих показателей деятельности фирмы, отражающих эффективность производства.

  В Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденном Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. указывается**: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию» .**

В себестоимости планируются и учитываются только переменные затраты. Постоянные затраты списываются за счет доходов отчетного года — маржинального дохода (уменьшают маржу).

*Маржинальный доход* равен разнице между выручкой от продаж и переменными затратами, он предназначается для возмещения постоянных затрат и получения прибыли.

Этот метод учета получил название *директ-коста.* Он широко используется в управлении менеджерами, так как позволяет принять наиболее эффективное решение из альтернативных на основе анализа зависимости между себестоимостью, объемом продаж и прибылью. Наличие такой зависимости менеджер использует для определения безубыточного объема продаж и порога рентабельности.

Точка критического объема показывает, что общая сумма маржи с переменными затратами возмещает общую сумму постоянных затрат за определенный период.

Безубыточный (критический) объем выпуска и продаж характеризует тот объем, при котором субъект хозяйствования возмещает все затраты, но не имеет ни копейки прибыли.

В точке критического объема реализации сумма прибыли равна нулю. Результат отражается на весь объем:

,

где*P*  цена на единицу продукции (работ, услуг),

AVC переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг),

VC  постоянные затраты на весь выпуск и сбыт.

Для того, чтобы определить возможный объем выпуска и продаж при желаемом уровне рентабельности, а соответственно прибыли в цене, используется формула:

,

где *APR * прибыль на единицу продукции (работ, услуг).

 ***2.Классификация производственных затрат***

Классификация производственных затрат – это расчленение и объединение в группы затрат, однородных по определенному признаку.

*В зависимости от характера участия в производственном процессе* :

                   производственные – все виды затрат, связанные в той или иной мере с процессом производства;

                   внепроизводственные расходы включают затраты по реализации продукции: на тару, упаковку, отчисления на научно-технические работы и пр.

***По методам планирования, учета и распределения* :**

                   по экономическим элементам (сметный разрез затрат);

                   по месту их осуществления (группировка по статьям калькуляции).

***По способам учета и группировки* :**

                   простые (сырье, материалы, зарплата, амортизация и т.д.);

                   комплексные (цеховые расходы, общепроизводственные расходы и т.д.);

***По способу отнесения затрат на себестоимость* :**

                   прямые, т.е. непосредственно связанные с изготовлением конкретной продукции ( сырье, топливо, зарплата и пр.);

                   косвенные, т.е. непосредственно не связанные с изготовлением конкретной продукции и относящиеся на себестоимость пропорционально показателю, установленному отраслевой инструкцией по планированию себестоимости (расходы на эксплуатацию и содержание оборудования, общепроизводственные и пр.).

***По функциональной роли в формировании себестоимости* :**

                   основные расходы, связанные с технологией изготовления продукции (сырье, материалы, основная зарплата производственных рабочих и пр.);

                   накладные связанные с созданием необходимых условий для осуществления производства, с его организацией, управлением (общепроизводственные, общехозяйственные, внепроизводственные расходы).

***3.Смета затрат и методика ее составления***

  **Смета затрат  общий свод плановых затрат (в стоимостном выражении) на производство продукции, выполнение работ и услуг в соответствии с производственной программой предприятия.**

Смета затрат составляется по типовым элементам:

    материальные затраты (сырье и основные материалы, возвратные отходы (вычитаются); вспомогательные материалы, топливо и энергия со стороны);

    затраты на оплату труда ( заработная плата основная и дополнительная);

    отчисления на социальное страхование;

    амортизация основных фондов;

    прочие расходы.

Смета затрат рассчитывается путем прямого суммирования отдельных экономических элементов и смет комплексных расходов или смет отдельных подразделений предприятий; она исключает вторичный учет продукции собственного изготовления для собственных производственных потребностей. В смете затрат учитываются затраты на изменение остатков незавершенного производства, капитальное строительство, капитальный ремонт и пр.

Смета затрат позволяет определить общую потребность предприятия в денежных ресурсах, сумму материальных затрат, провести расчеты по балансу доходов и расходов предприятия на планируемый период.

Смета затрат и калькуляция себестоимости продукции тесно связаны между собой, содержат одни и те же затраты, но учитывают их по разным признакам. С помощью калькуляции определяется себестоимость единицы продукции, а по смете  себестоимость товарной и валовой продукции предприятия.

**Тема 2: Калькуляция себестоимости. Методы калькулирования**

**Вопросы** :

1.                Калькуляция себестоимости.

2.                Методы калькулирования.

3.                Расчет прямых затрат. Распределение косвенных затрат.

4.                Пути оптимизации себестоимости.

***1.Калькуляция себестоимости***

На основе сметного разреза нельзя определить себестоимость единицы выпускаемой продукции в разрезе всего ассортимента, а также каждого наименования, группы, вида. Поэтому наряду со сметой затрат определяется калькуляция готовой продукции, в основе которой лежит классификация

затрат по статьям расхода.

**Калькуляция** *(от лат. calculo – считаю, подсчитываю)* представляет собой определение размера затрат в денежном выражении, приходящихся на единицу продукции, или выполненных работ, оказанных услуг по видам затрат (по статьям расходов).

Калькулирование себестоимости изделий занимает главное место в смете расчета себестоимости.

*Калькулирование* — это система расчетов, с помощью которой определяется себестоимость готовой продукции (работ, услуг).

Объектом калькулирования является любой вид продукции (работ, услуг), который является готовым с точки зрения данного производства.

Калькуляция бывает:

    плановой;

    отчетной;

    нормативной.

В зависимости от полноты охвата калькуляционных статей расходов на промышленных предприятиях различают следующие виды себестоимости:

1.                Цеховую себестоимость – складывается из затрат цехов, участков.

2.                 Производственную – формируется из всех затрат предприятия, связанных с процессом производства и управления.

3.                Полную – включает как затраты на производство, так и затраты, связанные с реализацией продукции и состоит из себестоимости и внепроизводственных расходов.

Таблица 1 – Группировка затрат по статьям калькуляции

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов  | Статья  |
| 1.Сырье и материалы  | Простая, прямая  |
| 2. Возвратные отходы (-)  | Простая, прямая  |
| 3.Покупные изделия и полуфабрикаты  | Простая, прямая  |
| 4.Топливо и энергия на технологические цели  | Простая, прямая  |
| 5.Затраты на основную зарплату производственных рабочих  | Простая, прямая  |
| 6. Дополнительная зарплата производственных рабочих  | Простая, прямая  |
| 7. Социальный налог  | Простая, прямая  |
| 8.Расходы на подготовку и освоение производства новой продукции  | Комплексная, прямая  |
| 9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования  | Комплексная, косвенная  |
| 10. Цеховые расходы  | Комплексная, косвенная  |
| **Цеховая себестоимость**  | Комплексная, косвенная  |
| 11.Общехозяйственные расходы  | Комплексная, косвенная  |
| 12.Прочие производственные расходы  |    |
| 13. Потери от брака  |    |
| **Производственная себестоимость**  |    |
| 14.Внепроизозводственные расходы  | Комплексная, косвенная  |
| **Полная себестоимость**  |    |

***2.Методы калькулирования***

*Метод калькулирования*  совокупность приемов и способов исчисления себестоимости.

Основные требования к учету затрат и калькуляции себестоимости задаются технологией производства и объектами производства. Технология производства определяет производственные процессы (технологические операции), точки возникновения затрат (участки, цеха и т.п.), периодичность выпуска готовых изделий, оказания услуг, выполнения работ (производственный цикл) и прочие важные параметры. Таким образом, технология производства напрямую влияет на порядок группировки и степень детализации статей и элементов затрат в бухгалтерском учете.

По объектам учета затрат обычно выделяют два основных метода калькуляции затрат:

  позаказный метод;

  попроцессный метод.

*При позаказной калькуляции* объектом калькулирования является отдельный заказ, отдельная работа, которая выполняется в соответствии с особыми требованиями заказчика, и срок исполнения каждого заказа относительно небольшой. Работа обычно проводится на заводе или в мастерской, где заказ проходит через ряд операций в качестве непрерывно определяемой единицы.

Этот метод применяется там, где каждая единица затрат отличается от любой другой единицы затрат, и хотя определенные заказы время от времени повторяются, желательно всякий раз, когда эти затраты возникают, определять их заново.

*Попроцессный (попередельный) метод* используется для установления средней себестоимости партии одинаковых единиц затрат за период времени.

Этот метод применяется в тех случаях, когда практически невозможно установить расходы, связанные с отдельными единицами затрат (как это происходит при использовании метода позаказной калькуляции), из-за непрерывного характера процесса производства. Примером единицы продукции, подходящей под определение калькуляции по процессам, является тонна нефти на нефтеперерабатывающем заводе. Нефть перерабатываются непрерывно, и каждая тонна имеет те же характеристики, что и предыдущая. Невозможно установить точные затраты на определенные тонны, прошедшие цикл переработки.

Отдельно можно выделить activity based costing (АВС) – метод учета затрат и калькуляции себестоимости активно используемый в зарубежных компаниях. В данном методе используется принципиально другой подход к группировке производственных затрат и калькуляции себестоимости.

В процессе производства можно выделить затраты, не зависящие от объемов производства (постоянные затраты), зависящие от объемов производства (переменные затраты) и смешанные затраты. В результате возникают разные подходы к порядку распределения постоянных производственных затрат между периодами, для которых рассчитывается себестоимость. Эта разница в подходах к распределению постоянных затрат отражена в расчете себестоимости методом полных затрат - absorption costing и методом прямых затрат - direct costing.

Еще одним важным критерием, влияющим на методику калькулирования себестоимости, является степень неизменности (стабильности) технологии производства. При редко изменяющихся, устоявшихся технологических процессах для расчета себестоимости можно применять *нормативный метод калькулирования себестоимости - standard costing*. В своей основе он содержит нормативные величины затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов на единицу продукции (работ, услуг). Таким образом, текущий выпуск готовой продукции (выполнение работ, оказание услуг) отражается в учете по плановой (нормативной) себестоимости и отдельно учитываются отклонения от норм, которые показывают, как соблюдаются технология изготовления продукции, нормы расхода сырья, материалов, затрат труда и т.д. Фактическая себестоимость рассчитывается по данным отклонений и нормативной себестоимости. К плюсам данного метода относят:

                   возможность контроля затрат в точках их возникновения (на участках) путем разработки нормативных калькуляций по изделиям и технологическим участкам и сопоставления фактических значений с нормативными;

                   возможность выявления и анализа мест, причин и виновников возникших отклонений фактических затрат от нормативных;

                  возможность оперативного принятия мер в ходе производственного процесса, а не в конце отчетного периода.

***3. Расчет прямых затрат. Распределение косвенных затрат***

*Расчет прямых затрат.*

*Затраты на сырье и материалы* рассчитываются путем умножения нормы расходы на данное изделие на цену соответствующего вида материальных ресурсов. К результату прибавляют транспортно-заготовительные расходы и вычитают стоимость возвратных отходов.

*Топливо и энергия* на технологические цели рассчитываются путем умножения  норм расходы топливно-энергетических ресурсов на единицу продукции на соответствующую цену.

*Затраты на основную заработную плату* определяются при сдельной оплате труда по плановым нормам затрат труда и сдельным расценкам, при повременной – по нормативным ставкам и планируемому объему производства.

*Дополнительная заработная плата* включается в себестоимость изделий пропорционально основной заработной плате.

*Социальный налог* определяется в соответствии с установленной нормой отчислений в процентах к расходам по заработной плате (основную и дополнительную).

*Распределение косвенных затрат* .

 *Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования* распределяются на себестоимость отдельных изделий следующими методами:

                    прямым расчетом соответствующих затрат на единицу продукции;

 пропорционально основной заработной плате основных производственных рабочих:

,

где З *i* – расходы по заработной плате на одно изделие;

P – расходы на содержание и эксплуатацию оборудования на программу;

З – расходы по заработной плате на программу.

***Цеховые расходы***распределяются по отдельным видам изделий пропорционально основной заработной плате отдельно по каждому цеху на изготавливаемую им продукцию.

**Внепроизводственные расходы** распределяются на себестоимость единицы изделия пропорционально производственной себестоимости отдельных видов продукции.

***4.Пути оптимизации себестоимости***

Себестоимость – это ценообразующий фактор, оказывающий существенное влияние на прибыль и конкурентоспособность продукции.

Расчет себестоимости обычно предполагает разработку плана снижения себестоимости товарной продукции.

Актуальность снижения себестоимости продукции возрастает с увеличением объемов производства, поскольку каждый процентный пункт снижения обеспечивает при этом все возрастающую сумму экономии.

При анализе себестоимости выпускаемой продукции, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения используется расчет по экономическим факторам, охватывающим все элементы процесса производства продукции: средства труда, предметы труда и сам труд.

Издержки производства и реализации необходимо контролировать по местам возникновения, центрам затрат, центрам ответственности. Места возникновения  это структурные подразделения, осуществляющие производственный процесс или обслуживание. Различают центры затрат по изделиям и центры затрат по услугам.

*Центры затрат по изделиям* производят изделие в целом или его часть (ткацкий, прядильный, красильно-отделочный цеха).

*Центры затрат по услугам* обслуживают центры затрат по изделиям (транспортный, ремонтный цеха на предприятии). При отнесении затрат на изделие затраты сначала определяют по центрам затрат, потом относят на изделие.

Центры затрат представляют собой производственные и структурные подразделения, характеризующиеся единообразием функций и производственных операций, а также организацией труда. Они позволяют детализировать учет затрат, усилить контроль за расходами и повысить точность калькулирования.

*Центр ответственности* — организационное подразделение, возглавляемое управляющим, который обеспечивает контроль плановых, нормативных и фактических затрат. Центры ответственности делятся на основные и функциональные.

Основные центры ответственности контролируют затраты в местах их возникновения.

Функциональные центры ответственности распространяют затраты на многие места их возникновения при условии, что данный центр обслуживает несколько центров затрат.

Центры затрат позволяют более обоснованно подходить к распределению косвенных расходов.

Систематическое снижение издержек – основное средство повышения прибыльности функционирования предприятия.

Можно выделить основные направления снижения издержек:

     повышение технического уровня производства: механизация и автоматизация, разработка и применение прогрессивной технологии, замена и модернизация устаревшего оборудования;

     рациональное использование материальных ресурсов: применение ресурсосберегающих технологий, изменение конструкции изделия, внедрение новых более дешевых видов сырья и пр.;

     совершенствование организации производства, труда и управления: подготовка рабочих мест, повышение квалификации и пр.

**Тема 3 : Понятие,функции,виды цен и методы ценообразования**

**Вопросы** :

1.                Цена и ее функции.

2.                Виды цен.

3.                Структура формирования цены.

4.                Методы ценообразования.

5.                Ценовая политика и ценовые стратегии.

***1.Цена и ее функции***

Цена – это экономический процесс, который выравнивает соотношение спроса и предложения и является тем компромиссом, который достигается между продавцом и покупателем.

**Цена** – это денежное выражение стоимости товара, работ или услуг.

***Функции цены:***

1**.                Учетная**. В учетной функции цены отражаются общественно необходимые затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оцениваются затраты и результаты производства.

2**.                Стимулирующая**. Стимулирующая функция цены проявляется через стимулирование качества, развитие и стимулирование НТП, ресурсосбережения, повышение эффективности производства.

3**.                Распределительная** предусматривает распределение прибыли между государством, муниципалитетом и субъектом хозяйствования через учет в цене акцизов на отдельные товары, НДС, прибыли.

4**.                Функция сбалансирования спроса и предложения**

**5.     Функция цены как критерия рационального размещения производства.**

***2.Виды цен***

Цены, входящие в качестве составных элементов в единую систему цен, функционирующую в хозяйственном механизме, можно подразделить на отдельные виды в зависимости от наличия у них каких-либо общих признаков.

**Ценовая система** – это единая, упорядоченная совокупность различных видов цен, обслуживающих и регулирующих экономические отношения между различными участниками национального и мирового рынков.

В дифференциации цен находит отражение разнообразие условий производства и реализации товаров.

В системе цен каждая отдельная цена и каждая группа цен находится во взаимосвязи со всеми другими ценами. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как это повлечет за собой изменения в целом ряде цен. Это обусловлено единым процессом формирования затрат на производство, взаимосвязью и взаимозависимостью всех элементов рыночного механизма хозяйствования и всех субъектов, действующих на рынке.

В зависимости от признака, положенного в основу классификации, можно рассматривать различные классификации цен.

***По характеру обслуживаемого оборота:***

*- оптовые цены,* по которым предприятия реализуют произведенную продукцию другим предприятиям или сбытовым организациям, обычно крупными партиями (оптом);

*- закупочные цены,* по которым государство покупает продукцию у сельскохозяйственных предприятий или у фермеров; по характеру сделок их также можно отнести к оптовым ценам;

*- розничные цены,* по которым торговые организации реализуют продукцию населению;

*- сметная стоимость * цена, по которой оплачивается продукция строительства (здания, сооружения);

*- цены и тарифы на услуги.* Тарифы могут относиться к сфере оптовой торговли (грузовые транспортные тарифы) и розничной (пассажирские тарифы).

***По степени регулирования:***

*- свободные цены,* устанавливаемые производителями продукции и услуг на основе спроса и предложения в соответствии с конъюнктурой рынка;

*- фиксированные цены или тарифы,* устанавливаемые на определенном уровне;

*- регулируемые цены * цены, в отношении которых соответствующие государственные органы управления устанавливают какие-либо ограничения. Как правило, регулируемые цены устанавливаются государством на продукты, товары и тарифы социального назначения, допускаются изменения цен в некоторых пределах. Регулирование цен может также осуществляться с помощью установления предельного уровня рентабельности или предельных коэффициентов изменения цен;

*- гарантированные цены.* Их поддержание обеспечивается государственным финансированием. В России с 1995 г. введены в действие гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию, закупаемую для государственных нужд (в федеральный и региональный фонды), в тех случаях*,*когда свободные рыночные цены оказываются ниже уровня гарантированных;

*- рекомендуемые цены* устанавливаются на важнейшие виды продукции; такая практика имеет место в некоторых западных странах. Если цена превышает рекомендуемый уровень, может применяться прогрессивное налогообложение прибыли, полученной от реализации товаров по ценам, превышающим рекомендуемые;

*- залоговые цены* выполняют функции минимальных гарантированных цен. Например, они защищают фермеров в США в условиях, когда рыночные фермерские цены падают ниже их уровня, гарантируя минимальный уровень дохода от реализации сельскохозяйственной продукции на рынке.

***По времени действия:***

*- твердые (постоянные) цены,* которые не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному соглашению или контракту, обычно в договоре делается оговорка: «цена твердая, изменению не подлежит»;

*- текущие цены,* по которым осуществляется поставка продукции в данный период времени. Они могут меняться в рамках одного контракта и отражают состояние рынка;

*- скользящие цены* устанавливаются на изделия, требующие длительного срока изготовления. В договоре устанавливаются исходная цена и порядок внесения поправок в случае изменения ценообразующих факторов  за период, необходимый для их изготовления. Эти виды цен широко используются в международной торговле;

*- сезонные цены* действуют в течение определенного периода времени;

*- ступенчатые цены* представляют собой ряд последовательно снижающихся (повышающихся) цен на продукцию в заранее обусловленные моменты времени по предварительно определенной шкале.

***По формам продаж:***

*- контрактные (договорные) цены* устанавливаются по соглашению сторон;

*- биржевые котировки —* уровни цен товаров, реализуемых через биржу; биржа способствует формированию оптовых рыночных цен на массовые качественно однородные стандартизированные товары;

 - *цены ярмарок и выставок* (часто льготные);

*- аукционные цены* отражают ход продаж на аукционе; могут быть открытые аукционные торги и тендерные;

*- трансфертные цены* применяются при реализации продукции между подразделениями одной фирмы или разных фирм, входящих в одну ассоциацию.

*По степени обоснованности:*

*- базисные цены* применяются в качестве исходной базы при установлении цены на аналогичные изделия; они представляют собой фиксированные в соглашениях или прейскурантах цены товаров с определенными качественными параметрами;

*- справочные цены* публикуются в каталогах, прейскурантах, экономических журналах, справочниках и в специальных экономических обзорах; они используются в качестве ориентировочной информации при установлении цен на аналогичную продукцию пли при анализе уровней и соотношений цен;

*- прейскурантные цены* представляют собой вид справочной цены и публикуются в прейскурантах фирм-продавцов;

*- расчетные цены* применяются в договорах, контрактах на нестандартное оборудование, производимое обычно по индивидуальным заказам;

*- фактическая цена* сделки учитывает применение различных надбавок и скидок к базисной цене.

*По условиям поставки и продажи, в том числе по способу отражения транспортных расходов:*

*- цена-нетто * цена на месте купли-продажи*;*

*- цена-брутто* (фактурная цена) определяется с учетом условий купли-продажи (вида и размера потоварных налогов, наличия и уровня скидок, вида «франко» и условий страховки).

*В российской хозяйственной практике выделяют три группы цен* :

1. Свободные договорные.

2. Государственные (регулируемые и фиксированные).

3. Мировые.

В условиях рынка одним из важнейших признаков цен является степень их свободы от регулирующего воздействия государства. Большая часть цен является свободной, складывающейся под влиянием спроса и предложения. Они могут отклоняться от стоимости товара и нарушать макроэкономическое равновесие. Государство вводит запрет на недоброкачественную конкуренцию, запрет на демпинг, ценовую дискриминацию.

Регулируемые цены также формируются под воздействием спроса и предложения, они испытывают определенное воздействие государства.

Государство устанавливает корректирующие коэффициенты цен для хозяйствующих субъектов, в соответствии с которыми последние сами устанавливают цены. Данные цены устанавливаются на продукцию базовых отраслей экономики (нефтегазодобыча, угольная, энергетическая отрасли и т.д.) и на социально значимые товары (хлеб и хлебопродукты, молоко и молочная продукция).

На отдельные виды товаров и продукции государство в лице органов власти и управления устанавливает фиксированные цены. Государство само устанавливает цены на продукцию предприятий-монополистов, прейскурантные цены.

*Мировые цены* - это цены экспортно-импортных операций. Мировая цена определяется в зависимости от вида товара: по одним товарам (обычно сырьевым) - уровнем цен стран-экспортеров или стран-импортеров, по другим - ценами бирж, аукционов, а по готовым изделиям ценами товаров ведущих фирм мира, специализирующихся на производстве и экспорте продукции данного вида.

***3. Структура формирования цены***

Любая цена состоит из определенных элементов.

При этом в зависимости от вида цен и характера обслуживаемого оборота этот состав может меняться, так как в цену входят различные элементы.

Набор элементов, выраженных в стоимостных единицах измерения, будет представлять состав цены.

Соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах или в долях единицы, представляет собой структуру цены.

Пропорции между элементами цены подчиняются рыночным закономерностям, зависят от конъюнктуры рынка, одновременно испытывают регулирующее воздействие государства в виде налоговой политики и административного регулирования уровня цен.

Схема формирования розничной цены имеет следующий вид.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Себестоимость полная  | Прибыль  | НДС, акцизы и пр. налоги  | Затраты на прибыль оптовика  | Затраты на прибыль торговых организаций  |
| Оптовая цена предприятия  |    |    |
| Отпускная цена  |
| Оптово-отпускная цена  |    |
| Розничная цена  |

Рисунок 1- Структура цены

При рассмотрении структуры цены отметим, прежде всего, отпускную (оптовую) цену предприятия. По своему экономическому содержанию она является конечной ценой для многих видов продукции производственно-технического назначения. Реализуя свою продукцию, предприятия должны возместить издержки производства и реализации и получить такую прибыль, которая позволяла бы им функционировать в условиях рынка.

*Оптовые цены предприятия* - цены изготовителей продукции, по которым они продают произведенную продукцию потребителям, возмещая издержки производства и реализации и получая такую прибыль, которая позволяет им решать технические, экономические и социальные задачи:

,

где С/сп– полная себестоимость единицы изделия;

R - ожидаемая (нормативная рентабельность).

При этом оптовая цена предприятия по своему составу состоит всегда из себестоимости и прибыли. Отпускная же цена может быть с акцизом (если рассматривается подакцизный товар), с НДС и без НДС.

*Оптовая (отпускная) цена промышленности* — цена, по которой предприятия и организации-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым торговым организациям:

,

*Розничная цена*  это цена, по которой товары реализуются в розничной торговой сети населению, предприятиям и организациям.

.

Розничная цена ** это цена, по которой продажа ведется отдельными небольшими партиями, в розницу.

                                ***4.Методы ценообразования***

Методы ценообразования  способы и методы экономических расчетов и соотношений цен на товары и услуги.

Все методы можно разделить на три группы:

1.Чаще всего используется ***затратный метод*.** Его основой является    возмещение   издержек производства и обеспечение нормальной   прибыли.  Этот   метод ценообразования используется на первичном      производственном уровне.

**К затратному методу относят:**

                   *метод полных издержек , или метод издержки плюс (full cost pricing, target pricing, cost plus pricing)* . К полной сумме затрат (постоянных и переменных) добавляют определенную сумму, соответствующую норме прибыли;

                   *метод стоимости изготовления (conversion cost pricing)* . Полную сумму затрат на покупное сырье, материалы, полуфабрикаты увеличивают на процент, соответствующий собственному вкладу предприятия в наращивание стоимости товара. Метод не применим для ценовых решений на длительную перспективу; не заменяет, а дополняет метод полных издержек.

                   *метод маржинальных издержек (direct costing system)* предполагает увеличение переменных затрат в расчете на единицу продукции на процент, покрывающий затраты и обеспечивающий достаточную норму прибыли;

                   *метод рентабельности инвестиций (return on investment pricing)* основан на том, что проект должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу продукции добавляется сумма процентов за кредит.

**2.*Параметрический    метод*** строится на  математико-статистических моделях, которые учитывают зависимость  изменения затрат и цен от изменения технико-экономического уровня производимой продукции.

Данный метод включает:

                   *метод удельных показателей* используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия;

                   *метод  регрессионного анализа* применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному ряду, построения и выравнивания ценностных соотношений.

 3. *Агрегатный и балльный методы* позволяют учитывать экономическую эффективность продукции. В этом случае цена нового изделия определяется не по затратам, а по цене аналогичного товара плюс экономический эффект, получаемый от использования нового изделия.

                   *метод баллов* состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное количество баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня изделия.

                   *агрегатный метод* заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

***5.Ценовая политика и ценовые стратегии***

Одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, является ценовая политика на товарных рынках. Цены обеспечивают предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее. Через цены реализуются конечные коммерческие цели, определяется эффективность деятельности всех звеньев производственно-сбытовой структуры предприятия.

*Ценовая политика* фирмы  важнейшая часть ее общей хозяйственной политики, обеспечивающая адаптацию фирмы к меняющимся экономическим условиям.

**Ценовая политика фирмы включает систему ценовых рыночных стратегий.**

*Ценовые стратегии*  обоснованный выбор цены (или перечня цен) из нескольких вариантов, направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли для фирмы в планируемом периоде.

Согласно классификации, предложенной Дж. Тэллиссом (США), выделяются три основных варианта стратегии ценообразования: дифференцированная, конкурентная, ассортиментная.

*Конкурентное ценообразование* включает стратегии, в основе которых  соотношение между спросом и предложением, а также конкурентное положение предприятия:

                   *стратегия «снятия сливок»,* которая предусматривает установление уровня цены реализации, значительно повышающего себестоимость, с последующим его снижением. Используется она в условиях превышения спроса над предложением при монопольном производстве товара и нацелена на быструю окупаемость вложенных в производство средств. Стратегия «снятия сливок»  используется при реализации ранних овощей, фруктов, новых товаров, а также на первом этапе завоевания рынка.

                   *стратегия проникновения, или прорыва* , на рынок осуществляется с целью стимулирования спроса, вы­теснения конкурентов и завоевания всего или значительной доли рынка. Добившись указанной цели, продавец или повышает цену на товар, что не всегда удается, или увеличивает объем производства и продаж для получения необходимой массы прибыли.

                   *стратегия следования за лидером* предполагает, что цена на товар устанавливается исходя из цены, предлагаемой главным конкурентом, обычно ведущей фирмой отрасли, предприятием, доминирующим на рынке.

*Дифференцированное ценообразование* включает ценовые стратегии, которые базируются на неоднородности покупательского спроса. Покупательский спрос на один и тот же продукт может меняться в связи с изменением жизненного цикла товара, с сезонностью производства, по случаю и т. д. Аналогично дифференцируются и цены.

                   *стратегия скидок на вторичном рынке*   означает, что на один и тот же товар или услугу цены на других рынках (демографических, географических, внешних) устанавливаются ниже, чем на том, где в настоящее время работает предприятие. Например, вторыми демографическими рынками могут быть рынки, на которых потребителями являются пенсионеры, дети, студенты. Цены со скидками могут использоваться в другом географическом регионе, на внешнем рынке ( [демпинговые](file:///C%3A%5CDocuments%20and%20Settings%5C%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%5CLocal%20Settings%5CTemp%5C%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D1%82%D0%B5%D0%BC%D1%8B%20-%20%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F%5C%D0%93%D0%BB%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%B9.docx) цены).

                   *стратегия периодических скидок*   базируется на особенностях спроса различных категорий покупателей. Эта стратегия широко применяется при временных и периодических снижениях цен на модные товары вне сезона, внесезонных туристических тарифов, цен на билеты на дневные представления (спектакли), на напитки в течение дня, а также при установлении цен на коммунальные услуги во время пиковой нагрузки. Стратегия также применяется при снижении цен на устаревшие модели, приоритетном установлении цен на дефицитные. Основной принцип стратегии таков: характер снижения цен можно прогнозировать во времени и он известен покупателям;

                   *стратегия «случайных» скидок* («случайного» снижения) опирается на поисковые затраты, мотивирующие случайную скидку. Таким образом, фирма пытается одновременно максимизировать число покупателей, информированных о низкой цене и не информированных, покупающих скорее по высокой, чем по низкой цене. Поэтому данная стратегия называется еще «продажей по переменным ценам». Основное применение стратегии «случайных» скидок  неоднородность поисковых затрат, позволяющая фирмам привлекать скидками информированных покупателей.

*Ассортиментное ценообразование* включает стратегии ценообразования на взаимозаменяемые и сопряженные продукты. К ассортиментному ценообразованию относят:

                   *установление цен на наборы товаров* , когда цена набора товаров ниже, чем сумма цен его составляющих;

                   *определение цен номинала* , при котором за счет цен на одни товары можно получить сверхприбыль и за счет этого покрыть убыточность или низкую рентабельность других товаров;

                   *комплектное ценообразование* , применяемое при продаже сопряженных видов продукции, когда покупка одного товара обусловливает покупку другого. Например, приобретение трактора предполагает и покупку соответствующей системы машин. В этом случае часть цены товара, обусловливающего покупку другого (при условии, что весь комплект производит один товаропроизводитель или продает один продавец), перекладывается на него, а цена всего комплекта не изменится или даже увеличится. Комплектное ценообразование имеет и другие названия: установление цен «с приманкой»; в сфере предоставления услуг  двусоставные цены; в области розничной торговли  стратегия лидерства при потерях.

**Тестовые задания**

*1****.                 В структуру оптовой (производственной) цены предприятия входят?***

a)                себестоимость, прибыль и валютный курс;

b)                постоянные и переменные издержки, НДС;

c)                 себестоимость и прибыль;

***2. Укажите комплексные статьи расхода*** *:*

a)                 сырье и основные материалы;

b)                дополнительная заработная плата производственных рабочих;

c)                 цеховые расходы.

*3****. Как ведут себя переменные издержки на единицу продукции при увеличении объема выпуска продукции:***

a)                 увеличиваются;

b)                остаются неизменными;

c)                 уменьшаются.

***4. С чем связаны основные затраты:***

a)                 с обслуживанием производства;

b)                с выпуском готовой продукции;

c)                 с содержанием оборудования и транспортных средств;

**Задачи для самостоятельно решения**

***Задача 1***

Предприятие производит 30 единиц продукции в месяц, при этом постоянные издержки составляют 4,5 тыс. руб., переменные – 400 руб. на одно изделие. Прибыли планируется получить 3 тыс. руб. Определить на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли цену товара, которую должно установить предприятие.

**Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда**

3.2.1Мотивация труда. Принципы оплаты труда. Тарифная система

**Вопросы:**

1.                Мотивация труда.

2.                Принципы оплаты труда.

3.                Тарифная система.

4.                Повременная форма оплаты труда и методика ее расчета.

5.                Сдельная форма оплаты труда и методика ее расчета.

***1.Мотивация труда***

**Мотивация труда** – это система мер, цель которых – создание у работников стимулов к труду и нахождение способов инициирования интересов к деятельности.

В основе внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать определенным образом, лежат потребности человека.

Различают две группы теорий изучающих потребности:

1)                содержательные теории;

2)                процессуальные теории.

Задача руководителя – изучать людей, наблюдать за ними, чтобы определить, какие активные потребности движут ими, и на этой основе более эффективно использовать потенциал работников предприятия.

***2.Принципы оплаты труда***

Вступивший в силу с 1 февраля 2002 г. Трудовой кодекс РФ не внес принципиальных изменений в порядок организации системы оплаты труда в отдельно взятой организации, изменив только принципы исчисления средней заработной платы, основы оплаты труда за время простоя, а также установив ответственность работодателя за несвоевременную выплату заработной платы.

Новым Трудовым кодексом РФ даны раздельные понятия таких терминов, как "оплата труда" и "заработная плата" .

Под **оплатой труда** понимается 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.

В свою очередь **заработная плата**  это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Таким образом, понятие «оплата труда» значительно шире, чем «заработная плата» , и отличается от последнего тем, что предусматривает не только систему расчета (определения) заработной платы, но и применяемые режимы рабочего времени, правила использования и документального оформления рабочего времени, используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы и т.п.

Принципы организации оплаты труда:

                   средства на оплату труда должны быть реально заработаны;

                   заработная плата должна выполнять стимулирующую функцию;

                   оплата труда должна осуществляться с учетом различий в количестве, качестве труда и т.п.;

                   каждый работник должен видеть связь заработной платы с результатами своего труда.

***3.Тарифная система***

Тарифная система является связующим звеном между нормированием труда и зарплатой.

***Тарифная система*** представляет собойсовокупность нормативов, при помощи которых осуществляются дифференциация и регулирование зарплаты в зависимости от сложности, условий труда, характера труда и его интенсивности.

Тарифная система включает в себя:

    тарифную сетку,

    тарифную ставку,

    тарифные коэффициенты,

    тарифно-квалификационные справочники,

    надбавки, доплаты к тарифным ставкам и окладам,

    районные коэффициенты.

*Тарифная сетка* представляет собой совокупность тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов или соотношение тарифных ставок по разрядам.

В современных условиях тарифные ставки могут быть изменены хозяйствующим субъектом в необходимом направлении: может быть увеличен или уменьшен диапазон сетки, т.е. соотношение ставок крайних разрядов; может быть избран смешанный характер построения параметров сетки, использующий сочетание прогрессивного, регрессивного и равного

относительного и абсолютного возрастания тарифных коэффициентов.

Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется посредством тарифного коэффициента, указываемого в тарифной сетке для каждого разряда. *Тарифный коэффициент показывает,* во сколько раз тарифная ставка данного разряда выше тарифной ставки первого разряда.

*Тарифный разряд определяет* уровень квалификации работника и в зависимости от этого  размера оплаты труда.

Разряд работы и разряд работника определяются через тарифно-квалификационный справочник (ТКС). *ТКС представляет* собой перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций, необходимых для выполнения этих работ. ТКС бывают единые (для одинаковых профессий) и отраслевые.

Предприятие  может самостоятельно проводить работу по тарификации рабочих и служащих, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник (ЕТКС).

Решение вопроса об оплате рабочих на основе системы окладов отнесено к компетенции организации, которая самостоятельно утверждает перечни профессий рабочих, чей труд подлежит оплате на основе окладов, с указанием их размеров.

Такие перечни могут быть оформлены и в виде приложений к коллективному договору. При утверждении этих перечней может быть использован общероссийский классификатор профессий рабочих.

***4.Повременная форма оплаты труда и методика ее расчета***

При повременной оплате труда величина заработка работника зависит от фактически отработанного им времени (Тф) и его тарифной ставки (оклада) ( l ч ).

Повременная оплата труда подразделяется на простую повременную, повременно-премиальную.

*При простой повременной оплате труда (Зпов)* заработная плата рассчитывается путем умножения часовой (дневной) тарифной ставки рабочего определенного разряда ( L ч или L дн ) на количество фактически отработанного времени за расчетный период в часах (днях):

                                                                                  

*При повременно-премиальной системе* ( )устанавливается размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей и условий премирования (бездефектное изготовление продукции, экономия материалов, инструменты и т.д.):

,

где кп – коэффициент премии.

Для руководителей, специалистов и служащих используется система должностных окладов. *Должностной оклад*  абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Он может составлять определенный диапазон  от минимального до максимального.

|  |
| --- |
| **Условия применения повременной формы оплаты** C:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image004.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image005.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image005.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image006.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image007.gif |
|   На участках и рабочих местах, где обеспечение высокого качества продукции и работы является главным показателем работы.  |   При выполнении работ по обслуживанию оборудования, а также на конвейерных линиях с регламентированным ритмом.  |   На работах, на которых учет и нормирование труда требуют больших затрат и экономически нецелесообразны, а также где труд работника не поддается точному нормированию.  |   На работах, которых можно формально пронормировать и учесть их результат, но выработка при выполнении этих работ не является основным показателем.  |

***5.Сдельная форма оплаты труда и методика ее расчета***

Сдельная оплата труданачисляется в зависимости от объема произведенной продукции, выполненных работ, а также качества.

Сдельная оплата труда имеет следующие системы:

                   простая сдельная;

                   сдельно-премиальная;

                   сдельно-прогрессивная;

                   косвенно-сдельная;

                   аккордная.

|  |
| --- |
| **Условия применения сдельной формы оплаты** C:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image008.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image008.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image008.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image008.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image004.gifC:\Documents and Settings\Пользователь\Local Settings\Temp\Rar$EX29.172\УМК по экономике организации (предприятия)\Data\Тема 3.2 Формы и системы оплаты труда.files\image009.gif |
|   Наличие количественных показателей работы, которые непосредственно зависят от данного рабочего или их бригады.  |   Возможность у рабочих увеличить выработку или объем выполненных работ.  |   Необходимость на данном участке стимулировать рабочих к дальнейшему увеличению выработки продукции или объемов выполняемых работ.  |   Возможность точного учета объемов (количества) выполняемых работ.  |   Применение технически обоснованных норм труда.  |

*Прямая сдельная заплата (* Зсд)определяется исходя из количества произведенной продукции за расчетный период времени и сдельной расценки за единицу продукции:

,

где *Pi* – расценка на i -й вид продукции или работ. руб.;

*Qi* – количество изготовленных изделий, ед.

Индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции или работы определяется путем умножения часовой тарифной ставки ( l ч ), установленной в соответствии с разрядом выполняемой работы на норму времени единицы продукции (Нвр) в нормо-часах:

,

где Нвр – норма времени на изготовление одного изделия;

Нвыр – норма выработки за определенный промежуток времени.

При прямой коллективной сдельной системе оплаты труда начисляется бригадный заработок, который распределяется между членами бригады в зависимости от количества отработанного времени, тарифного разряда и коэффициента трудового участия:

,

где РБР – бригадная расценка;

Q ф БР – фактический объем продукции, выполненной бригадой.

Бригадный заработок распределяется между членами бригады:

,

где ЗБР – начисленный бригаде заработок;

 ЗТАР БР – тарифный заработок бригады;

ЗТАР i – тарифный заработок i -го рабочего.

*Сдельно-премиальная зарплата* применяется для повышения заинтересованности рабочих в улучшении качества, роста производительности труда, экономии материальных ресурсов, снижения себестоимости. Размер премии, условия премирования определяются положением о премировании:

,

где кв – процент премии, выплачиваемый при выполнении установленных показателей и условий премирования;

кпр – процент премии, выплачиваемой за каждый процент перевыполнения показателей премирования;

*k* – процент перевыполнения установленных показателей.

*Сдельно-прогрессивная зарплата* применяется в том случае, когда необходимо выполнить качественно и в короткий срок установленный объем работы либо увеличить объем выпуска, не снижая качества. Эта система обычно применяется на работах, связанных с освоением новой техники, продукции. Она предусматривает выплату по прямым сдельным расценкам в пределах выполнения норм, а при выработке сверх норм  по повышенным расценкам:

,

где кр – коэффициент увеличения основной сдельной расценки;

квн – процент выполнения нормы выработки;

кисх – исходная база для начисления прогрессивного заработка, выраженная в процентах выполнения нормы выработки.

*Косвенно-сдельная зарплата* применяется в отношении тех работников, которые обслуживают технологические процессы. Они заняты на обслуживающих и вспомогательных работах (наладчики, ремонтники, водители транспортных средств— внутри фирмы). Размер их заработной платы зависит от результатов деятельности обслуживающих основных рабочих-сдельщиков.

1)                Зарплата определяется путем умножения косвенно-сдельной расценки  на количество продукции, произведенное рабочими обслуживаемого участка:

                                                                                                 

                                                                                                  

Рк.с – косвенная сдельная расценка, руб.;

n – количество объектов, обслуживаемых вспомогательным рабочим;

 - фактическое количество продукции, произведенное в данном периоде i -м объектом, обслуживаемым вспомогательным рабочим.

2)                Зарплата определяется умножением ставки вспомогательного рабочего на средний процент выполнения норм обслуживаемых рабочих-сдельщиков:

                                                                                                  

где*-* фактически отработанное вспомогательным рабочим количество человеко-часов;

 - часовая тарифная ставка обслуживающего рабочего, руб;

квн – средневзвешенный процент выполнения норм выработки всеми обслуживаемыми данным работником рабочими, объектами, агрегатами.

Косвенно-сдельная зарплата применяется при оплате труда тех групп вспомогательных рабочих, которые оказывают существенное влияние на выработку основных рабочих.

*Аккордная сдельная зарплата* предусматривает оплату не каждой операции в отдельности, а всего объема (комплекса) работ (аварийные случаи, освоение новой продукции). Стоимость всей работы определяется исходя из действующих норм и расценки на отдельные элементы работы путем их суммирования. Аккордная оплата вводится для отдельных групп рабочих в целях усиления их материальной заинтересованности в повышении производительности труда и сокращения сроков выполнения работы. Премирование вводится за сокращение сроков выполнения задания при качественном выполнении работ. Расчет осуществляется после выполнения всех работ.

3.2.2Бестарифная система оплаты труда. Фонд оплаты труда. Элементы и системы премирования

**Вопросы** :

1.                Фонд оплаты труда и его структура

2.                Бестарифная система оплаты труда

3.                Элементы и системы премирования

***1.Фонд оплаты труда и его структура***

*Фонд оплаты труда* представляет собой общую сумму затрат на оплату труда работников и выплат социального характера.

Включению в фонд заработной платы подлежат:

    оплата отработанного времени;

    оплата неотработанного времени (ежегодные, дополнительные, учебные отпуска и т.п.);

    единовременные поощрительные выплаты (премии, вознаграждения по итогам работы, материальная помощь и т.п.);

    выплаты на питание, жилье, топливо;

           выплаты социального характера (оплата путевок, стоимости проезда, страховые платежи, надбавки к пенсиям работающих, единовременные пособия уходящим на пенсию, и т.д.).

Фонд оплаты труда планируется и определяется отдельно по тем же группам и категориям, по которым определяется численность работающих. Порядок расчета фонда оплаты труда по категориям фонда следующий:

1. Определяется прямой (тарифный) фонд заработной платы.

2. Определяются выплаты, доплаты до часового, дневного и месячного фонда и премии в соответствии с системой оплаты труда.

3. Сумма прямого (тарифного) фонда зарплаты, доплат, выплат и премий характеризует основную зарплату (основной фонд оплаты труда).

4. Сумма основной зарплаты и дополнительной зарплаты характеризует общий фонд оплаты труда.

Прямой (тарифный) фонд оплаты труда рассчитывается отдельно для сдельщиков и повременщиков.

      Для сдельщиков фонд прямой (тарифный) определяется по формулам:

,

где Тст – тарифная ставка, рассчитанная по среднему разряду плановой производственной программы;

Ф – эффективный годовой фонд рабочего времени одного среднесписочного рабочего;

Чсд – плановая численность рабочих-сдельщиков;

квн – коэффициент выполнения норм выработки в плановом периоде.

      Тарифный фонд повременщиков определяется по формуле:

                                                                                 

      Фонд оплаты труда ИТР и служащих определяется на основе должностных окладов и числа работников (ИТР и служащих) каждой категории:

,

где ЧИТР – численность ИТР и служащих;

ДО – должностной оклад.

Расчет фонда зарплаты завершается определением средней зарплаты по предприятию

Средняя заработная плата  определяется исходя из общего фонда оплаты труда работников (ΣФОТ) списочного состава (включая совместителей) и средней списочной численности работающих :

*.*

***2..Бестарифная система оплаты труда***

Оплата труда по тарифам и окладам не позволяет избавиться от уравниловки, преодолеть противоречие между интересами отдельного работника и всего коллектива.

В качестве возможного варианта совершенствования организации и стимулирования труда выступает бестарифная система оплаты труда. Она синтезирует в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивает гибкую увязку размеров заработной платы с результатами деятельности предприятия и отдельных работников.

При бестарифной системе оплаты труда заработок работника напрямую зависит от конечных результатов деятельности как структурного подразделения, так и хозяйствующего субъекта в целом.

По данной системе зарплата всех работников  от руководителя до рабочего  представляет собой долю работника в фонде оплаты труда (ФОТ) в зависимости от различных критериев.

При этом производится ранжирование подразделений и каждого работника исходя из его квалификации и эффективности работы. Величина зарплаты каждого работника зависит:

    от квалификационного уровня работника;

    от коэффициента трудового участия (КТУ);

    от фактически отработанного времени.

Каждому работнику присваивается свой квалификационный уровень. Он определяется как частное отделения фактической зарплаты работника за прошедший период на сложившийся на предприятии минимальный размер зарплаты за тот же период.

В зависимости от квалификационного уровня все работники распределяются по квалификационным группам, количество которых может быть различным.

В основу оценки квалификационного уровня могут быть положены следующие критерии: образование, профессиональная квалификация, деловитость и т.д.

Расчет зарплаты при бестарифной системе оплаты труда определяется в следующей последовательности:

1. Определяется количество баллов, заработанных каждым работником:

,

где *Ку —* квалификационный уровень;

*КТУ—* коэффициент трудового участия;

*Тф* — количество фактически отработанных человеко-часов.

2. Общая сумма балов, заработанных всеми работниками подразделения:

                                                                                     

3. Доля фонда оплаты труда, приходящаяся на оплату одного балла (руб.):

                                                                                   

гдеФОТ **   фонд оплаты труда.

4.              Определяется зарплата каждого работника (З *i* ):

                                                                                    

Такая система меняет пропорции распределения ФОТ при одном и том же квалификационном уровне. Заработок одних может увеличиваться, а других  уменьшаться.

***3.Элементы и системы премирования***

Премии являются составной частью большинства систем заработной платы.

При разработке премиальных систем необходимо соблюдать ряд основных требований:

     показатели  премирования должны соответствовать целям и задачам, стоящим перед предприятием;

     должно быть не более 2-х – 3-х показателей и условий премирования;

     между показателями и условиями премирования не должно быть противоречий;

     определяются источники премирования с учетом установленного порядка налогообложения прибыли и отчислений  во внебюджетные социальные фонды и пр.

Одним из важных факторов, влияющих на эффективность системы премирования, является размер индивидуального вознаграждения за результаты труда.

Наиболее распространенными видами премирования являются:

     за текущие результаты работы;

     единовременное;

     специальное.

*Текущее премирование* осуществляется по тем показателям, на которые они могут оказывать непосредственное влияние и которые характеризуют результаты труда.

Выделяют четыре основные группы показателей премирования:

1)                количественные показатели: выполнение и перевыполнение производственных заданий по выпуску продукции в номенклатуре; процент выполнения норм выработки и пр.;

2)                 качественные показатели: повышение качества выпускаемой продукции, снижение процента брака и пр.;

3)                экономия используемых ресурсов;

4)                рациональное использование техники: повышение коэффициент загрузки,  увеличение межремонтного периода эксплуатации, выполнение сроков освоения новой техники и пр.

*Единовременные и специальные* премии могут выплачиваться в дополнение к текущим.  В российской практике используются следующие виды единовременных и специальных премий:

     вознаграждение по итогам года;

     премии по итогам смотров и конкурсов;

     выплаты к праздничным и торжественным датам;

     премии по итогам производственного соревнования;

      единовременные поощрения за выполнение особо важных заданий, срочных и непредвиденных работ.

**Материал для закрепления по разделу III**

**Примеры решения задач**

**Задача 3**

Определить норму выработки в месяц, шт. сдельно-премиальную расценку; сдельно-премиальный заработок; сдельно-прогрессивный заработок.

*Исходные данные*

Норма времени на изготовление одного изделия – 12 мин., часовая тарифная ставка – 35 руб., в месяце 24 рабочих дня. За месяц изготовлено 1008 изделий. За каждый процент перевыполнения плана выплачивается 1,5% премии; при расчете сдельно-прогрессивной заработной платы исходная база выполнения норм выработки – 100%, за продукцию сделанную сверх норм расценка увеличивается в 2 раза.

**Решение**

1) Определим фонд времени работы в месяц и месячную норму выработки: F н = 24× 8 = 192 (ч.)

 Нвыр = (192×60) / 12 = 960 (шт.)

2) Рассчитаем сдельную расценку и прямую сдельную заработную плату:

 

 Зсд = 7×1008 = 7056 (руб.)

3) Определим коэффициент перевыполнения нормы:

 к = 1008 / 960 =1,05

количество пунктов перевыполнения нормы (1,05×100) – 100 = 5.

4) Рассчитаем сдельно-премиальный заработок:

 Зсд. прем. = 7056 + 7056×((1,5×5)/100) = 7585,2 (руб.)

 5) Определим сдельно-прогрессивную заработную плату:

для начала необходимо рассчитать сдельный заработок за изделия, выполненные в пределах нормы: Зсд. норм. = 960 × 7 = 6720 (руб.)

  Зсд. прогр. = 6720 + 6720 × 2 × ((105-100)/100) = 7392 (руб.)

**ТЕСТ**

**1..                   Повременная форма оплаты труда предусматривает оплату труда в соответствии с количеством:**

a)                 изготовленной продукции.

b)                отработанного времени;

c)                 оказанных услуг;

**2. При определении расценки за изготовление продукции часовая ставка:**

a)                 умножается на норму времени;

b)                делится на норму времени;

c)                 умножается на норму выработки.

**3. Процесс формирования у работников мотивов к деятельности для достижения личных целей или целей хозяйствующего субъекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?**

**Задачи для самостоятельно решения**

**Задача1.**Рабочий за месяц изготовил 400 деталей, выполнив норму на 105%. Сдельная расценка за деталь – 32 руб. Оплата труда за изготовление продукции сверх нормы производится по расценкам, увеличенным в 1,7 раза. Определить з/п при сдельно-прогрессивной системе.

**Задача 2.** Месячный заработок бригады составил 45 500. Рассчитайте сдельный заработок членов бригады в соответствии с количеством отработанных часов и сложностью выполненных работ: рабочий 4-го разряда отработал 19 часов при тарифном коэффициенте 1,73; 5-го разряда – 22 часа при тарифном коэффициенте 1,82; 6-го разряда – 10 часов при тарифном коэффициенте 2,00.