




ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МУРМАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт арктических технологий
Кафедра цифровых технологий, математики и экономики



ЛЕКЦИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИКА»
на тему «Экономические результаты хозяйственной деятельности
предприятий»
Савельевой Светланы Борисовны, д.э.н., профессора





*Издержки предприятия,
их сущность и структура*



Издержки предприятия – это денежное выражение использования производственных факторов для выпуска и реализации продукции, оказания услуг.

ИЗДЕРЖКИ

явные (бухгалтерские)


Совокупность всех явных издержек образует себестоимость продукции, а разница между ценой реализации и себестоимостью - прибыль.

вмененные

Появляются только тогда, когда есть альтернативные варианты. Эти издержки, не всегда хорошо просматриваются, но их целесообразно принимать в расчет при принятии экономических решений.

безвозвратные

Обратная картина с безвозвратными издержками, то есть ранее произведенными и невозместимыми. Они никак не могут повлиять на экономическое решение предприятия.



*Себестоимость как комплексный
экономический показатель работы
предприятий морского транспорта*

Для определения величины издержек производства часто используют термин «**себестоимость**». Себестоимость соответствует рассмотренному понятию **явные (бухгалтерские)** издержки производства.

Себестоимость включает в себя только стоимость израсходованных средств производства и труда



Себестоимость – один из важнейших показателей, наиболее полно отражающий деятельность предприятия. Она отражает уровень технической вооруженности и производительности труда, использования основных фондов и оборотных средств, уровень организации и управления производством.





Общую себестоимость рассчитывают по отрасли в целом и по группе предприятий (пароходств, портов, судоремонтных предприятий).



Индивидуальную себестоимость определяют по каждому предприятию, отдельным его подразделениям и видам деятельности.



Плановую себестоимость продукции исчисляют на основе прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, технических норм использования рабочего времени, оборудования, строгого режима экономии в расходах по управлению и обслуживанию производства.



Отчетную себестоимость определяют по фактическим затратам на производство и реализацию продукции, фактические затраты могут быть ниже или выше плановых. Причинами отклонений фактических затрат от плановых могут быть улучшение или ухудшение уровня использования основных и вспомогательных материалов, основных фондов, рост производительности труда и др.


ЗАТРАТЫ НА ТРАСПОРТИРОВКУ ГРУЗОВ СКЛАДЫВАЮТСЯ ИЗ ТРЕХ ЧАСТЕЙ

*Затраты на
погрузку в порту
отправления*

*Затраты на
перевозку в порту
назначения*

*Затраты на
разгрузку в порту
назначения*

Затраты на **погрузку** и **разгрузку** планируют и учитывают по портам; они входят в себестоимость погрузочно-разгрузочных работ. Затраты же, связанные в **перевозкой**, планируют и учитывают по флоту и включают в себестоимость морских перевозок.

 Затраты живого и овеществленного труда в денежном выражении, приходящихся на единицу выполненной морским транспортом работы, называется **себестоимостью морских перевозок**.

***Себестоимость перевозок** – один из основных показателей работы морского транспорта. Находясь в зависимости от технических и экономических факторов, определяющих перевозки, себестоимость является важнейшей характеристикой этого процесса, позволяющей судить об экономической эффективности работы морского транспорта.*

Себестоимость морских перевозок фактически складывается из расходов на перемещение грузов морскими судами, расходов на перегрузочные работы в морских портах и из так называемых косвенных расходов на содержание аппарата управления морским транспортом, на подготовку кадров морского флота.



Себестоимость морских перевозок исчисляют как отношение расходов, связанных с эксплуатацией судов, к объему транспортной работы, выполняемой ими в течение определенного периода (в тоннах или тонно-милях).

$$S_T = \frac{R}{Q}; S_{T-M} = \frac{R}{Ql}$$

Себестоимость характеризует затраты в денежном выражении приходящиеся на 1 т перевезенного груза или на 1 т-милю.

Себестоимость морских перевозок исчисляется как отношение расходов по эксплуатации судов к объему транспортной работы, проделанной этими судами.


Себестоимость 1 тонно-мили:

$$S_{T-M} = \frac{\sum R}{\sum Ql}$$

Себестоимость перевозки 1 т груза:

$$S_T = \frac{\sum R}{\sum Q},$$

где $\sum R$ – расходы по эксплуатации судов при перевозке грузов (прочие обозначения известны)



*Структура
эксплуатационных
расходов судна*

РАСХОДЫ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ СУДОВ



амортизация флота

текущий ремонт

материалы и износ малоценного инвентаря

содержание экипажа

расходы на топливо

навигационные расходы, судовые сборы и агентирование

общие и административно-управленческие расходы, распределяемые между судами

стивидорные

прочие навигационные расходы

СУДОВЫЕ СБОРЫ И АГЕНТИРОВАНИЕ R_{CB}

Суда, заходящие в морские порты, оплачивают ряд сборов и пошлин, носящих общее наименование судовых сборов. Номенклатура их неодинакова в разных, странах (в некоторых зарубежных странах существует различная номенклатура судовых сборов в отдельных портах).

• ОСНОВНЫЕ СУДОВЫЕ СБОРЫ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПОРТАХ

- **Корабельный сбор** взимается с учетом чистой регистровой вместимости и ставок двух видов - **обыкновенной** и **льготной**. Последняя относится к отечественным и иностранным судам тех государств, с которыми имеются договоры о взаимных льготах по судоходству.
- **Лоцманский сбор**

Кроме того, в **наших портах** установлены оплаты услуг, например за предоставление буксиров. Оплата буксиров зависит от их мощности и продолжительности использования, имеются также таксы оплаты других плавучих средств (разъездные катера, баржи, плавучие краны), санитарных мероприятий.

В **иностранных портах**, помимо корабельного сбора, существующего под равными наименованиями, имеются **лоцманские, доковые, причальные, маячные, таможенные, санитарные, полицейские, за проход каналами** и прочие сборы.





Расходы на **агентирование**, является оплатой услуг **морского агента**, выполняющего разнообразные функции по обслуживанию судна в порту захода. К его обязанностям относится:

- выполнение портовых, таможенных и прочих формальностей, связанных с заходом и выходом судна из порта;
- оплата судовых сборов, обеспечение судна причалом, буксировкой, топливом, водой;
- содействие в быстрейшем выполнении погрузочно-разгрузочных работ и т.п.

Агент рассчитывает и изыскивает фрахт, представляет интересы пароходства и судна перед различными учреждениями.



Сметные косвенные расходы пароходства

Для ориентировочных подсчетов можно пользоваться отчетными данными о расходах судна по каждому заходу в порт.

Общие и административно-управленческие расходы

$R_{\text{общ}}$, $R_{\text{адм}}$

В эту статью объединяются различные общие, административно-управленческие и прочие береговые расходы. Общие и административно-управленческие расходы могут быть исчислены только в сметах по пароходству в целом с последующим распределением между судами.

К административно-управленческим расходам относятся затраты на:


- содержание административно-управленческого аппарата;
- канцелярские, почтово-телеграфные, телефонные и типографские расходы;
- затраты на содержание помещений пароходства и автомобильного транспорта пароходства;
- *затраты* на приобретение различного инвентаря.

К статье «Общие расходы» относятся медико-санитарные мероприятия, расходы на научно-исследовательскую работу и экономические изыскания, содержание практикантов на судах, расходы на паспортизацию судов.



Прочие навигационные расходы $R_{\text{НАВ}}$

В эту укрупненную статью обычно включаются разнообразные мелкие расходы по судну, как, например, снабжение судна водой, стоимость дератизационных и дезинфекционных работ, навигационных инструментов, приобретение морских карт и книг, стирка судового белья и спецодежды, почтово-телеграфные расходы, канцелярские расходы, представительские расходы капитана, столовое довольствие лоцманов и т.д.

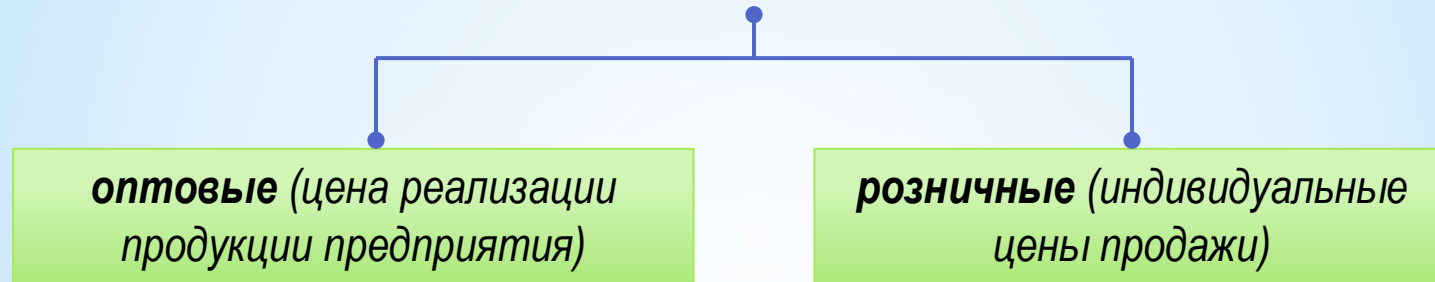


Цены и ценообразование

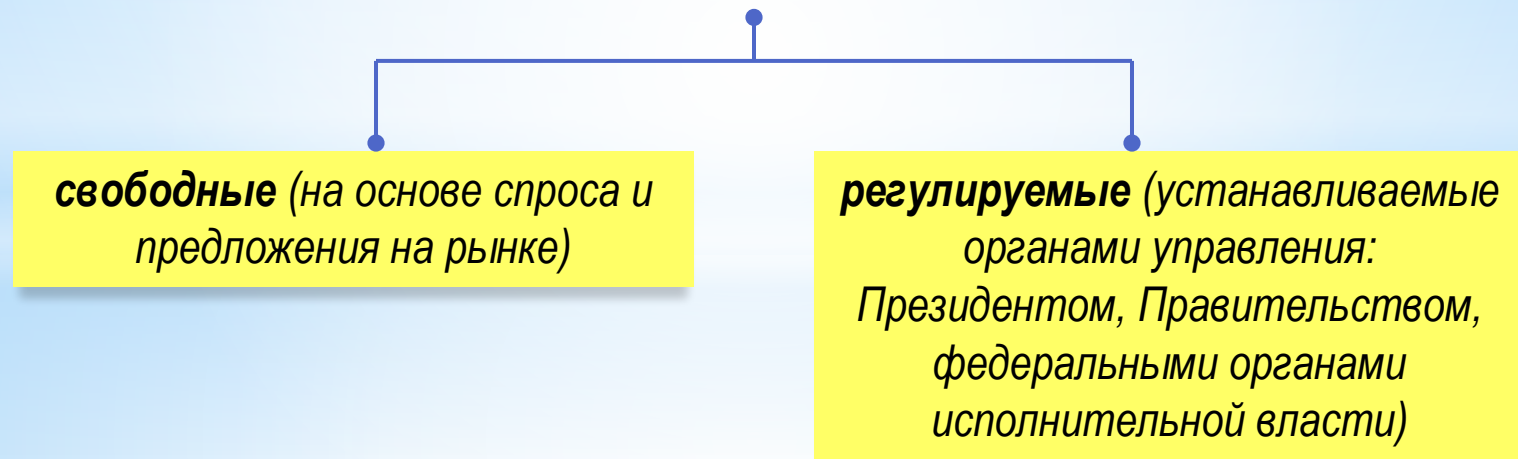
- *Ценообразующие факторы*
 - *спрос*
 - *потребительский выбор*
 - *предложение*

Все цены, согласно классификации, предложенной д.э.н. Е.Л. Кантором, можно разделить на группы:

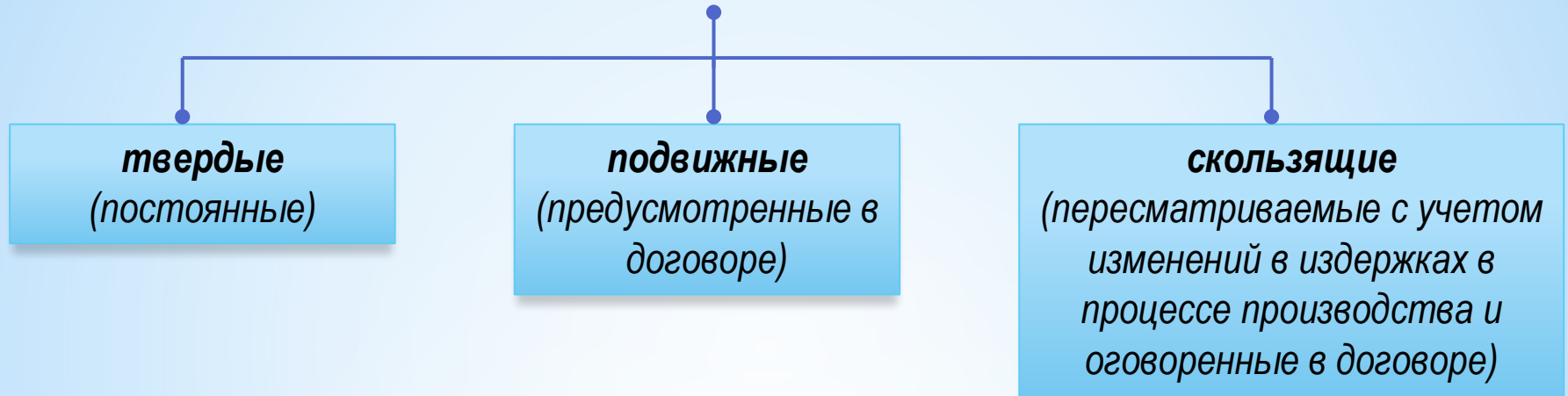
1. ПО ХАРАКТЕРУ ОБСЛУЖИВАЮЩЕГО ОБОРОТА



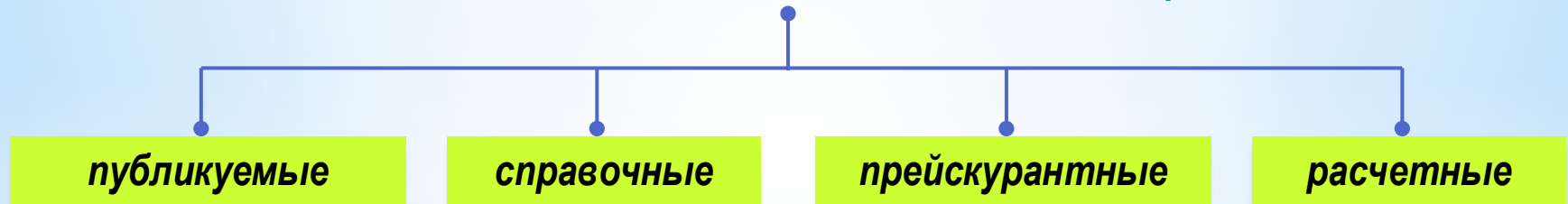
2. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ



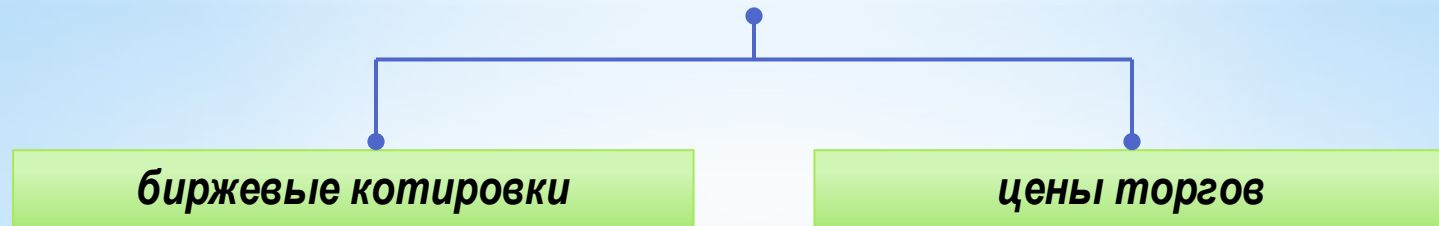
3. ПО СПОСОБУ ФИКСАЦИИ



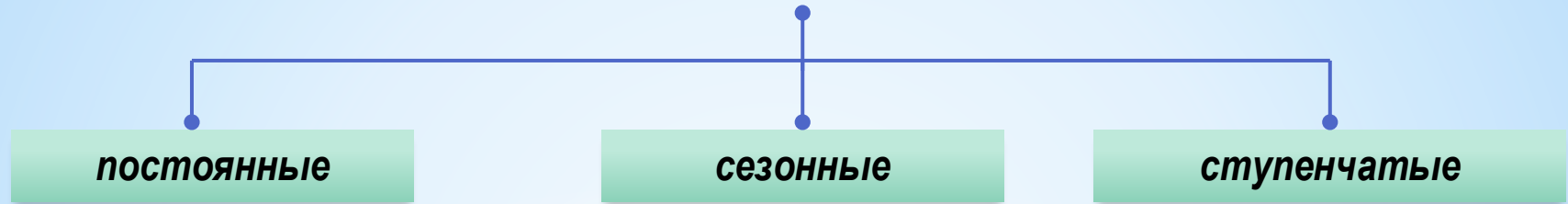
4. ПО СПОСОБУ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ



5. ЦЕНЫ ТОВАРНЫХ АУКЦИОНОВ



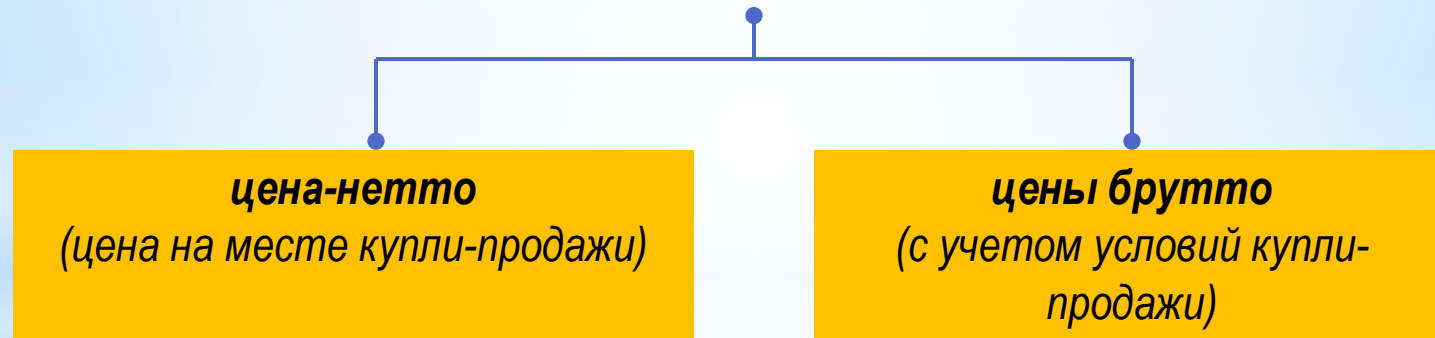
6. ПО ФАКТУ ВРЕМЕНИ



7. ВНУТРИФИРМЕННЫЕ ЦЕНЫ:

трансфертные цены – между подразделениями фирмы

8. ПО УСЛОВИЯМ ПОСТАВКИ



9. МИРОВЫЕ ЦЕНЫ:

по которым проводятся крупные экспортные и импортные операции

Публикуемые в печати цены весьма часто отклоняются от фактических вследствие широкого применения системы скидок, которых насчитывается около 20 видов.



ВИДЫ СКИДОК

Общие (простые) скидки со справочной цены товара

Скидки за оборот (бонусные) – предоставляются постоянным покупателям

Дилерские скидки – предоставляются своим представителям или посредникам по сбыту

Специальные скидки – предоставляются привилегированным покупателям, в которых заинтересован продавец

Экспортные скидки

предоставляются иностранным покупателям сверх действующих скидок

Скрытые скидки предоставляются путем оказания бесплатных услуг

Скидки за возврат ранее купленного товара

Скидки при продаже поддержанного оборудования

СОСТАВ И СТРУКТУРА ЦЕНЫ

Себестоимость продукции	Прибыль предприятия	Акциз по подакцизным товарам	НДС	Снабженческо- сбытовая надбавка	Торговая надбавка
----------------------------	------------------------	------------------------------------	-----	---------------------------------------	----------------------

Оптовая цена предприятия

Отпускная цена предприятия без НДС

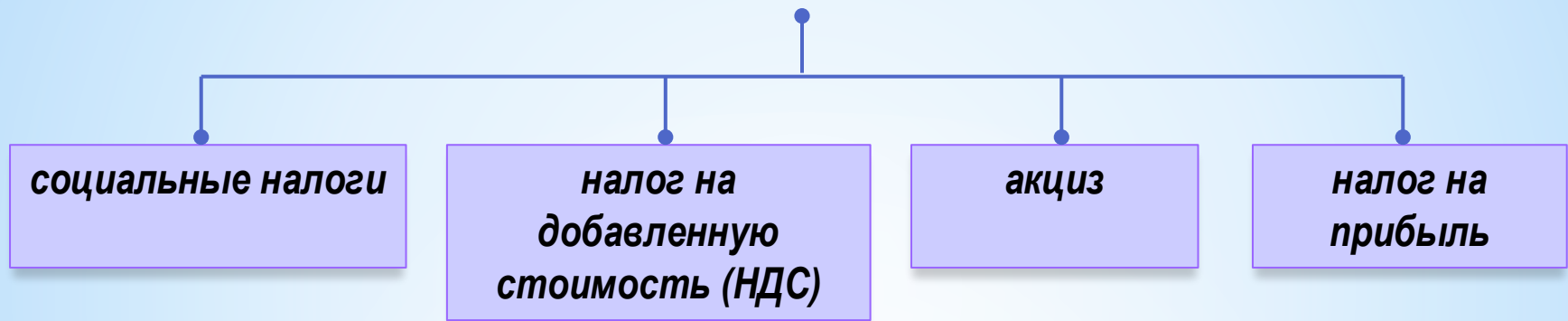
Отпускная цена предприятия с НДС (покупная цена оптового посредника)

Продажная цена оптового посредника (покупная цена предприятия торговли)

Розничная цена

- Основным элементом в **составе цены** является **себестоимость**, т.е. затраты на производство и реализацию продукции в денежной форме. Другим важным элементом является **прибыль**.
- Возмещение всех издержек оптовой торговли осуществляется с помощью **снабженческо-сбытовых надбавок**, в которых учитываются расходы по закупке, хранению, комплектации, фасовке, транспортировке и реализации продукции, а также прибыль, признанная необходимой для нормальной деятельности.
- Расходы, связанные с реализацией товаров розничными торговыми предприятиями населению, возмещаются через **торговую надбавку**, определяемую исходя из конъюнктуры рынка.

В СОСТАВ ЦЕНЫ ВКЛЮЧАЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ НАЛОГОВ:



! **Социальные налоги** – это отчисления в Пенсионный фонд, в фонд социального страхования, в фонд занятости, в фонд медицинского страхования. Социальные налоги имеют целевое назначение, поэтому их называют **специальными налогами**. Отчисляются они не в бюджет, а во внебюджетные фонды

ПО ОБЪЕКТУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РАЗЛИЧАЮТ


Прямые налоги

устанавливаются на доход и имущество физических и юридических лиц, производящих уплату налогов. Это подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль (доход) предприятий, налог на доходы банков, земельный налог, лесной налог и т.д.

Косвенные налоги

– это НДС, акцизы, таможенные пошлины и др. К косвенным налогам относятся налоги на товары и услуги, уплачиваемые в цене товара или включенные в тариф. Владелец товара или услуги при их реализации получает налоговые суммы, которые перечисляют в бюджет государства.

НДС и акцизы были введены в российскую хозяйственную практику с 1 января 1992 г. По своей экономической сущности НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части вновь созданной стоимости, реализуемой в цене товара, услуги, работы.



*Особенности
ценообразования на
морском транспорте*

На морском транспорте, как и в других отраслях производства, продукция имеет определенную цену. Транспортные затраты включаются в оптовую цену продукции, по которой предприятия осуществляют реализацию своей продукции предприятиям-потребителям. Поэтому любое изменение цен на транспорте влияет на формирование оптовых, а значит, и розничных цен во всех отраслях народного хозяйства.

Ценообразование на морском транспорте имеет свои отличительные особенности:

Во-первых, цена устанавливается на перемещение, не имеющее вещного вида, в отличие от оптовых и розничных цен которые устанавливаются на конкретную продукцию.

Во-вторых, морской транспорт осуществляет не только перевозку но и другие услуги: погрузочно-разгрузочные работы, складирование грузов, дноуглубительные работы, ледокольные проводки, производит ремонт флота и каждому виду деятельности соответствует своя цена условия ее построения и различный порядок утверждения.

В-третьих, ценообразование в каботаже и в заграничном плавании существенно отличается. Цены на перевозки в каботаже устанавливаются на основе себестоимости перевозок с учетом определенных накоплений – прибыли. Цены на перевозки грузов в заграничном плавании устанавливают на базе ставок мирового фрахтового рынка.



*Цена морской перевозки,
тариф и фрахт*

*Цена продукции морского транспорта в условиях возрастающей конкурентной борьбы судоходных предприятий потеряла свои национальные особенности и стала международной, рыночной, выступающей в форме **тарифов** и **фрахтов**. Эти разновидности цены продукции морского транспорта различаются как по форме, так и по своему экономическому содержанию.*


Различие экономической природы тарифов и фрахтов определяет внешние особенности этих двух форм цены морской перевозки. Они выражаются в порядке их установления, в сфере применения, сроке действия и порядке публикации.

Фрахт

- Представляет собой установленную в договорном порядке цену за конкретную перевозку, обязательную только для договаривающихся сторон.
- Фрахт устанавливается в результате двустороннего соглашения между перевозчиком (фрахтовщиком) и грузовладельцем (фрахтователем). Фрахт фиксируется в договоре на морскую перевозку.
- Суда, фрахтованные иностранными компаниями в тайм-чартер, перевозят грузы и пассажиров на договорных условиях с оплатой за сутки аренды судна.
- Фрахты и международных перевозках являются рыночной ценой транспортной продукции, и их уровень колеблется под влиянием спроса и предложения, а следовательно, конъюнктура мирового фрахтового рынка весьма неустойчива. На нее влияют подъемы и спады промышленного производства, а также военные конфликты и другие факторы.
- Изменения цен на перевозку характеризуются колебаниями **фрахтового индекса**, представляющего собой относительный показатель отклонения уровня фрахтовых ставок за определенный период по сравнению с базисным уровнем.

Тариф

- Тарифом называется заранее объявленная для всех грузовладельцев цена перевозки, действующая в течение длительного времени.
- Тарифы устанавливаются заранее в одностороннем порядке транспортным предприятием или соответствующими правомочными органами.
- Транспортировка всех грузов и пассажиров в каботаже производится по тарифам. Кроме того, по тарифам перевозятся экспортные товары, запроданные на условиях СИФ, и импортные, закупленные на условиях ФОб, а также все грузы на совместных и конференциальных линиях.
- Тарифы, применяемые на транспорте, играют важную роль в экономике страны, поскольку цены на продукцию устанавливаются с учетом транспортных издержек.



*Доходы предприятия. Прибыль
предприятия и ее распределение.*

*Фонды экономического
стимулирования*



Выручка от реализации продукции – сумма денежных средств, полученных предприятием за произведенную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Это главный источник средств для возмещения затрат и образования доходов предприятий.

Предприятие может получать выручку от прочей реализации выбывших основных фондов, материалов и др., а также от внереализационных операций (сдача имущества в аренду, совместная деятельность, доходы по операциям с ценными бумагами и др.).

*Важным моментом в процессе поступления выручки является своевременность поступления средств. **На размер выручки от реализации влияют:***

объем выпускаемой продукции

ассортимент продукции

количество

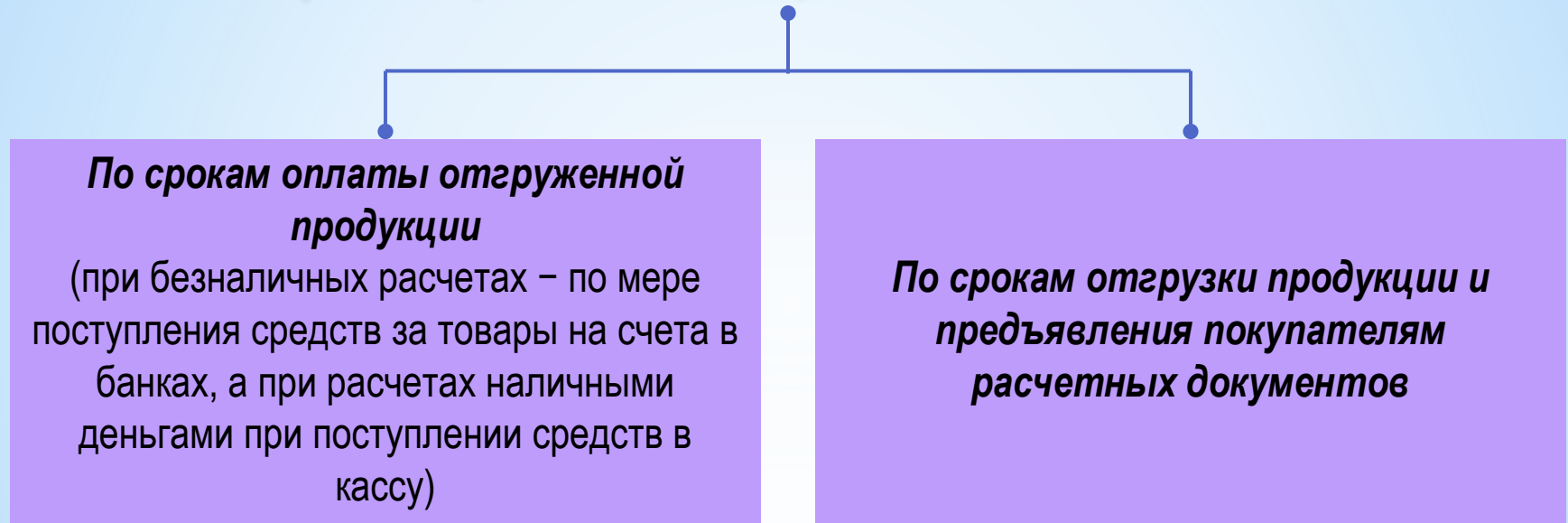
качество

уровень цен

ритмичность отгрузки

формы и расчетов и др.

Предприятие выбирает методику определения выручки от реализации только для целей налогообложения:



Важный фактор, влияющий на величину выручки от реализации продукцией (работ, услуг) – процесс ценообразования.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как важная категория рыночных отношений, выполняет определенные функции:

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.



Прибыль – выступает как превышение доходов от продажи товаров (услуг) над произведенными затратами (капиталом).

Прибыль является одним из обобщающих оценочных показателей деятельности предприятий (организаций, учреждений).

ПРИБЫЛЬ ВЫПОЛНЯЕТ ДВЕ ВАЖНЕЙШИЕ ФУНКЦИИ:

1. Характеризует конечные финансовые результаты деятельности предприятия, размер его денежных накоплений.

2. Является главным источником финансирования затрат на производственное и социальное развитие предприятия (налог на прибыль - важнейший элемент доходов государственного бюджета).

Прибыль выступает основным показателем эффективности производства.

В бухгалтерских расчетах **прибыль** представляет часть доходов, остающихся после возмещения текущих затрат и процентов по краткосрочным кредитам банков; в самом общем виде можно записать так:

$$П = Д - И,$$

где П – прибыль;

Д – доходы;

И – издержки производства.



Валовая (балансовая) прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям:

$$П_{В} = П_{РП} + П_{РФ} + П_{ВН},$$

где $П_{В}$ – валовая прибыль;

$П_{РП}$ – прибыль от реализации продукции;

$П_{РФ}$ – прибыль от реализации основных фондов, иного имущества предприятия;

$П_{ВН}$ – прибыль от внереализационных операций.

! *Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (без налога на добавочную стоимость и акцизов) и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции:*

$$P_{РП} = V_{Д} - НДС - А - И ,$$

где $V_{Д}$ – выручка (валовой доход) от реализации продукции (работ, услуг);
НДС – налог на добавочную стоимость;
А – акцизы;
И – затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия составляет:

$$P_{РФИ} = V_{РФИ} - C_{ФИ} \cdot J_{ИНФ},$$

где $V_{РФИ}$ – выручка от реализации основных фондов и имущества;
 $C_{ФИ} \cdot J_{ИНФ}$ – стоимость основных фондов, скорректированная на индекс инфляции.

Прибыль от внереализованных операций составляет:

$$П_{ВН} = Д_{В} - Р_{В},$$

где $Д_{В}$ – доходы от внереализационных операций;

$Р_{В}$ – расходы на внереализационные операции.

Чистая прибыль образуется после уплаты из валовой прибыли налогов и других обязательных платежей. Чистая прибыль остается в полном распоряжении предприятия.



Рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным и текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль. Различают «рентабельность производства» и «рентабельность продукции».

Рентабельность производства показывает, насколько результативно используется имущество предприятия; она определяется как процентное отношение годовой прибыли (балансовой) к среднегодовой стоимости основных фондов и сумме оборотных средств:

$$P_o = \frac{\Pi_B}{\Phi_o + \Phi_{OB}} \cdot 100 ,$$

где P_o – рентабельность производства, %;

Π_B – балансовая прибыль, тыс. руб.;

Φ_o – среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.;

Φ_{OB} – величина оборотных средств, тыс. руб.

Рентабельность продукции показывает результативность текущих затрат; она определяется отношением прибыли от реализации товарной продукции к себестоимости продукции:

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi_{\Pi}}{C_{\Pi}} \cdot 100 ,$$

где P_{Π} – рентабельность реализуемой продукции, %;
 Π_{Π} – прибыль от реализации продукции, тыс. руб.;
 C_{Π} – себестоимость реализуемой продукции.