

encourage action Rural Development Programme, and applied by the state tax credits. producer groups are not only positive for the same members, also for the entire industry and consumers.

References

1. Chlebicka A. i in.: *The emergence of agricultural producer groups and volatility in prices*, FAPA, Warsaw 2008.
2. Dmochowska H. (red.): *Statistical yearbook agriculture 2011*, Establishment Statistical Publications, Warsaw 2011.
3. Łączyński A. (red.): *The characteristics of agricultural holdings, Widespread an agricultural census 2010*, Establishment Statistical Publications, Warsaw 2012.
4. Martynowski M.: *Rural cooperatives as one of the main forms of joint economic human activities, The National Council Investor-owned*, Warsaw 2014.
5. The Ministry of Agriculture and Rural Development: *Promotion of agricultural producer groups*, Warsaw 2011.
6. Nurzyńska I., Wilkin J.: *Poland village 2012. The report on the state of the rural*, SCHOLAR, Warsaw 2012.
7. Parzonko A.: *The methods of cooperation advisers with farmers organised in the agricultural producer groups*, Warsaw Agricultural University, Warsaw 2008.
8. Zawisza S.: *Development prospects agricultural producer groups – opportunities and risks*, Academic edition of the University Technological and Natural in Bydgoszcz, Bydgoszcz 2010.

Одержано 25.09.2015

УДК 657.1+657.47

КАЛЬКУЛЯЦИЯ ПРИ ДИРЕКТИВНОМ ПЛАНИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.Ф. Черненко, доктор экономических наук

Южно-Уральский государственный университет

О.А. Афонина

Центральный научно-исследовательский институт химии и механики

В статье рассмотрен метод калькуляции, соответствующий нормативным правовым актам, регламентирующим формирование экономической составляющей в сфере директивного планирования. Показано, что существующие методы обратной калькуляции не могут быть применимы организациями, работающими с директивными контрактами. Разработанный метод обратной калькуляции обеспечивает достижение приемлемого для двух субъектов экономических отношений – заказчика и предприятия – сочетания стоимости контракта и валовой прибыли.

Ключевые слова: обратная калькуляция, директивное планирование, учет, государственный заказ, метод калькуляции.

Постановка проблемы. На первый взгляд, в эпоху рыночных отношений вопросы директивного планирования становятся неактуальными. Однако существуют области производства, в рамках которых существование директивного планирования результатов хозяйственной деятельности необходимо. Директивное планирование выпуска имеет место в случае, когда предприятие-исполнитель получает заказ на выпуск продукции, оказание услуг, выполнение работ от организации-собственника или государственный заказ.

Элементы директивного планирования существуют в случае, если:

- заказчик работ является собственником организации-исполнителя и/или контролирует объем вкладываемых в производство средств;
- предприятие-исполнитель выполняет заказ для государственных и муниципальных нужд;
- цена на выпускаемую продукцию ограничена действующим законодательством и/или иными внешними факторами.

Исходя из вышесказанного, к отличительным чертам работы в условиях директивного планирования можно отнести:

- определение цены продукции выполняет соответствующий руководящий орган или организация, а не предприятие-исполнитель, как в условиях рыночных отношений;
- рентабельность выпуска продукции имеет заявленный предел, т.к. заказчик работ заинтересован в минимальной цене. Таким образом, уровень рентабельности по контракту может отличаться от рентабельности, которую самостоятельно устанавливает организация, выполняющая заказ, в ходе своей финансово-хозяйственной деятельности;
- предприятия-исполнители заказа обязаны представлять заказчику или вышестоящей организации полную отчетность за затраты, понесенные в рамках выполнения заказа и не имеют право на нецелевое использование средств, выделенного на заказ;
- при выполнении заказа прибыль рассчитывается как зависимость от затрат, понесенных в рамках выполнения контракта или является фиксированной величиной, а цена продукции исчисляется как сумма фактических затрат и прибыли, зависимой от их уровня. Таким образом, при снижении уровня затрат, цена на продукцию также снижается. Тогда как в случае выпуска прочей продукции исполнитель работ, снижая уровень своих затрат, получает дополнительную маржинальную прибыль;
- принципы ведения бухгалтерского учета затрат определены соответствующими нормативными актами или методическими рекомендациями, а не внутренней политикой организации.

Исходя из данных особенностей, предприятию-исполнителю необходимо разработать такую калькуляцию по контракту, которая бы отличалась достижением приемлемого для двух субъектов экономических отношений – заказчика и предприятия - сочетания стоимости контракта и валовой прибыли. При этом данная калькуляция должна отражать производственные реалии внутри предприятия, обеспечивая обоснованность произведенных в дальнейшем расходов. Учет затрат, вычисленных таким образом должен быть произведен в соответствии с действующим в стране законодательством, поэтому калькуляция затрат должна обеспечить

возможность такого учета.

Проведенный анализ методик калькуляции, выявил, что существующие методы калькуляции не подходят для применения на предприятиях с элементами директивного планирования, так как не учитывают изложенных выше особенностей учета. Данное обстоятельство привело к необходимости выявлять дополнительные методы калькуляции выпускаемой продукции с максимально приближенными к заявленному заказчиком показателями.

Анализ последних публикаций по проблеме. Вопросы директивного планирования рассмотрены в изданиях [1, 2, 3–11]. При этом вопросам калькуляции при директивном планировании уделено значительно меньшее внимание. Кроме работ авторов данной статьи [11–13], в доступных источниках такой информации не выявлено.

Среди современных методов калькуляции, которые призваны «работать» с заранее заявленными финансовыми результатами можно выделить систему «Таргет-костинг» и метод обратного списания.

«Таргет-костинг» [14] применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции. В основу его идеи положено понятие целевой себестоимости. «Таргет-костинг» рассматривает себестоимость не как заранее рассчитанный по нормативам показатель, а как величину, к которой должна стремиться организация, чтобы предложить рынку конкурентный продукт. Воронова Е.Ю. [15] описывает применение метода обратного списания, используемого при системе «Точно в срок», когда производственные затраты списываются в себестоимость выпускаемой продукции только при ее реализации, что позволяет избежать наличия остатков незавершенного производства и упростить бухгалтерский учет операций.

Однако методы обратного списания и «Таргет-костинга» являются системами управления затратами, и не раскрывают способы вычисления объема затрат, входящих в себестоимость продукции, так же не отражают способы учета затрат.

В рамках работы предприятия, выполняющего директивный заказ, необходим метод, отражающий вышеперечисленные особенности ценообразования и позволяющий вести детальный учет затрат по данному заказу.

Актуальность темы и недостаточная проработанность указанных вопросов предопределили цель данного исследования.

Формулировка цели исследования. Цель исследования состоит в разработке алгоритма калькуляции продукции при директивном планировании деятельности.

Изложение основных результатов исследования с их обоснованием

В случае, если продукция, которую предстоит произвести, не имеет аналогов или является инновацией, заказчик ограничен в ресурсах, цена на продукцию ограничена законодательством и т.д. начальная цена контракта не отражает реальной стоимости выпускаемой продукции и фактических производственных возможностей организации-исполнителя, а отражает субъективный взгляд заказчика на стоимость продукции.

Допустим, что предприятию-исполнителю необходимо представить заказчику обоснование стоимости статей затрат по заказу. В случае, если

фактический уровень затрат в рамках контракта ниже плановых, предусмотренных контрактом, происходит корректировка стоимости контракта, а также уменьшение валовой прибыли, являющейся зависимостью от затрат.

В этих условиях предприятию необходимо разработать учетно-аналитическое обеспечение, позволяющее достигнуть:

1) оптимальную себестоимость работ путем определения планового уровня статей затрат, наиболее близкого к производственным потребностям организации-исполнителя;

2) максимально возможную стоимость контракта, т.е. оптимальную выручку;

3) максимально возможную валовую прибыль по контракту.

Анализ деятельности предприятий в рамках выполнения директивных заказов позволил авторам данного научного исследования разработать алгоритм калькуляции затрат при директивной цене на продукцию.

Калькуляция затрат при директивной цене на продукцию, как и любой частный научный метод, основывается на ряде допущений. Многолетняя практика автора разработки в области директивного планирования, позволяет вынести профессиональное суждение о том, что алгоритм формирования затрат без ущерба для достоверности результата может быть сформирован на основе следующих ниже допущений:

1) исходя из классификации методов учета затрат для калькуляции выпускаемой продукции, допускается использование фактических и нормативных величин;

2) в рамках разрабатываемого метода калькуляции используется нормативный средний процент накладных расходов, который рассчитывается как отношение планируемой общей массы накладных расходов к планируемой базе распределения. В рамках нашей разработки предусмотрено распределение общехозяйственных и общепроизводственных накладных расходов пропорционально основной заработной плате (фонду) производственных рабочих. Данное допущение обусловлено тем, что использование метода калькуляции на предприятиях, выполняющих директивный заказ, чаще всего осуществляется в рамках несерийного выпуска, в этом случае данный метод распределения накладных расходов наиболее эффективен;

3) в рамках выполнения директивного заказа прибыль от выполнения работы может быть фиксированной или рассчитанной как зависимость от затрат. При разработке метода калькуляции при директивной цене на продукцию принято, что прибыль является зависимостью от затрат и рассчитывается как отношение нормативного коэффициента рентабельности к собственным затратам, под которыми понимается полная себестоимость работ, за исключением покупных комплектующих изделий (полуфабрикатов) и работ (услуг) других исполнителей заказа, участвующих в выполнении контракта, т.е. от суммы фонда оплаты труда основных производственных рабочих, социальных отчислений от фонда оплаты труда основных производственных рабочих и накладных расходов, определяемых пропорционально фонду оплаты труда основных производственных рабочих;

4) стоимость материалов, комплектующих, подрядных работ и работ

сторонних организаций, учтенная в цене контракта, является минимальной.

Таким образом, структура стоимости заказа при директивной цене на продукцию включает следующие показатели:

1) сумма следующих статей затрат:

– фонд оплаты труда основных производственных рабочих;

– отчисления на социальные нужды от фонда оплаты труда основных производственных рабочих, рассчитываемые как произведение стоимости фонда оплаты труда основных производственных рабочих и нормативного коэффициента социальных отчислений;

– накладные расходы, рассчитываемые как произведение стоимости фонда оплаты труда основных производственных рабочих и нормативного коэффициента накладных расходов.

– затраты на материалы, оборудование и прочие производственные и внепроизводственные затраты;

2) прибыль, рассчитываемая как произведение нормативного коэффициента рентабельности и суммы собственных затрат;

3) налог на добавленную стоимость (НДС) и/или другие налоговые отчисления от выручки, рассчитанные как процент, определенный законодательством, умноженный на сумму затрат с учетом прибыли по контракту.

Таким образом, структура цены продукции имеет вид, представленный формулой

$$Z = (x_1 + k_1 x_1 + k_2 x_1 + y + k_3 (x_1 + k_1 x_1 + k_2 x_1))(1 + k_4), \quad (1)$$

где Z – начальная цена контракта; x_1 – фонд оплаты труда основных производственных рабочих; k_1 – процент социальных отчислений от фонда оплаты труда основных производственных рабочих; k_2 – процент накладных расходов (общепроизводственных и общехозяйственных) от фонда оплаты труда основных производственных рабочих; k_3 – процент рентабельности от собственных затрат; k_4 – процентная ставка налогов и сборов от выручки и НДС; y – затраты на материалы, оборудование и прочие производственные и внепроизводственные затраты.

Как видно из формулы (1), основным элементом расчета является зависимость прочих статей затрат от статьи «Фонд оплаты труда основных производственных рабочих», то есть, определив размер данной статьи, можно перейти к расчету прочих статей калькуляции.

Для определения фонда оплаты труда основных производственных рабочих необходимо рассчитать объем собственных расходов предприятия по этому контракту. Для этого необходимо:

1) определить стоимость контракта без налогов и сборов и НДС;

2) исключить из стоимости контракта затраты на материальные ценности.

Формула расчета собственных издержек имеет вид

$$Z' = x_1 + k_1 x_1 + k_2 x_1 + k_3 (x_1 + k_1 x_1 + k_2 x_1). \quad (2)$$

После определения максимально возможных собственных расходов, необходимо определить фонд оплаты труда основных производственных рабочих.

Исходя из формулы (2), фонд оплаты труда основных производственных рабочих (x_1) рассчитывается как отношение массы собственных расходов к сумме коэффициентов, зависящих от фонда оплаты труда:

$$x_1 = \frac{Z'}{(1 + k_1 + k_2 + k_3(1 + k_1 + k_2))}. \quad (3)$$

Рассчитанный объем фонда оплаты труда производственных рабочих, предусмотренный начальной ценой контракта, необходимо сопоставить с реальными производственными возможностями предприятия-исполнителя директивного заказа.

Для этого нужно определить реально необходимый для выполнения работ по контракту фонд оплаты труда основных производственных рабочих. Методы расчета фонда оплаты труда для каждого конкретного предприятия являются специфичными и не влияют на достоверность предлагаемого метода.

Далее необходимо произвести оценку соотношения фонда оплаты труда, заложенного в начальной цене заказа (x_1) с реально необходимым фондом оплаты труда основных производственных рабочих (x_2).

$$\Delta = \frac{x_1}{x_2}. \quad (4)$$

Соотношение (4) наглядно отражает:

1) какая доля затрат на реально необходимый фонд оплаты труда окупается средствами, заложенными в начальной цене заказа на фонд оплаты труда основных производственных рабочих;

2) какие дальнейшие действия необходимо предпринять предприятию-исполнителю в рамках выполнения заказа. Многолетний опыт работы в рамках директивного позволяет рекомендовать эти действия следующим образом. В случае равенства показателей x_1 и x_2 или их близком соотношении (критерий погрешности определяется предприятием) предприятие осуществляет мероприятия по подготовке документов для заключения контракта. Когда значение Δ отлично от единицы, т.е. средства, заложенные в начальной цене контракта на фонд оплаты труда основных производственных рабочих, не отражают реальных производственных возможностей предприятия, необходимо осуществить корректировку структуры начальной цены контракта исходя из формулы (1), учитывая реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих x_2 :

$$Z = (x_2 + k_1 x_2 + k_2 x_2 + y + k_3(x_2 + k_1 x_2 + k_2 x_2))(1 + k_4), \quad (5)$$

Учитывая обоснования, представленные исполнителем, исходя из формулы (5) и если Δ больше 1, цена контракта корректируется заказчиком в

меньшую сторону. Если Δ меньше 1, исполнитель может обратиться к заказчику с обоснованием увеличения цены контракта. В случае если заказчик удовлетворяет просьбу исполнителя, начальная цена контракта увеличивается до суммы, предложенной исполнителем.

Практика показывает, что в случае отклонения заказчиком инициативы исполнителя предприятие либо отказывается от выполнения работ, либо осуществляет выполнение контракта на предложенных ему условиях. Учитывая тот факт, что предприятия-исполнители обязаны выполнять директивный заказ, если они являются единственными исполнителями работ или субъектами естественных монополий, заключение контракта на невыгодных для предприятия условиях является достаточно вероятным.

Исходя из изложенного, предприятию-исполнителю необходимо осуществить мероприятия по снижению всех возможных статей затрат для достижения начальной цены контракта. Учитывая тот факт, что затраты по статье «у» – минимально возможные, основные мероприятия направляются на снижение затрат по фонду оплаты труда основных производственных рабочих и доведение их до уровня средств, заложенных в начальной цене контракте, на данные цели.

Методы снижения фонда оплаты труда основных производственных рабочих хорошо известны, и поэтому в данной работе не рассматриваются.

После осуществления мероприятий по снижению затрат на фонд оплаты труда основных производственных рабочих предприятие-исполнитель достигает наиболее оптимальных стоимостных характеристик контракта.

Таким образом, наиболее выгодной для организации, выполняющей государственных оборонный заказ является та калькуляция по контракту, при которой выполняются следующие условия:

1) начальная цена контракта рассчитана исходя из затрат на реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих;

2) минимальна цена покупных материальных ценностей, услуг подрядчиков и работ сторонних организаций (y), так как, чем меньше затраты по данным статьям, тем больше средств направляется на собственные расходы организации;

3) затраты на реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих (x_2) стремятся к величине средств, заложенных в начальной цене государственного контракта на эти цели. При этом $x_2 \geq x_1$, так как в случае, если затраты на фонд оплаты труда основных производственных рабочих ниже средств, заложенных на эти цели, осуществляется корректировка цены контракта в сторону снижения, то есть снижается выручка от контракта и масса прибыли, зависящая от фонда. Иначе говоря, снижаются показатели рентабельности деятельности организации.

Учитывая перечисленные выше условия, наиболее выгодная калькуляция в рамках государственного контракта имеет вид

$$\begin{cases} Z = (x_2 + k_1x_2 + k_2x_2 + y + k_3(x_2 + k_1x_2 + k_2x_2))(1 + k_4) \\ y \rightarrow \min \\ x_2 \rightarrow x_1, \text{ при } x_2 \geq x_1 \end{cases} \quad (6)$$

При соблюдении данных условий организация достигнет максимально возможных показателей прибыли, выручки и оптимального уровня затрат, которые обеспечат покрытие всех производственных расходов.

Выводы. Разработан метод обратной калькуляции, значимость которого заключается в достижении приемлемого для двух субъектов экономических отношений – заказчика и предприятия – сочетания стоимости контракта и валовой прибыли. Данный метод калькуляции может быть применим всеми предприятиями, работающими с фиксированными или заранее заявленными финансовыми показателями.

Литература

1. Архипов Н.Ф., Баханович Д.Н., Лавринов Г.А. Государственное регулирование цен на продукцию оборонного назначения // Военная мысль. 2007. №12. С. 25–30.

2. Буренок В.М. Методический подход к обоснованию и распределению объемов финансирования на развитие системы вооружения // Военная мысль. 2006. №4. С. 34–37.

3. Закиматов Г.В. Центральное директивное планирование в рыночной экономике – новое качество экономики // Экономика и управление. 2014. №6 (104). С. 66–72.

4. Колтаков О.В. О необходимости совершенствования методического аппарата ценообразования на продукцию военного назначения в части определения накладных затрат // Вооружение и экономика. 2010. №4(12). С. 52–56.

5. Корнилов Д.А., Сахаров А.С. Анализ и развитие методов стратегического планирования в РФ и зарубежом // Экономика и предпринимательство. 2015. №6-1 (59-1). С. 618–622.

6. Курносков В.В. Планирование социально-экономического развития России на основе опыта СССР. М.: Вестник ВЭГУ, 2011. №3. С. 36–41.

7. Лавринов Г.А., Подольский А.Г., Хрусталева Е.Ю. Анализ факторов, влияющих на ценообразование продукции военного назначения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №28. С. 2–8.

8. Лавринов Г.А., Подольский А.Г., Хрусталева Е.Ю. Концепция построения системы внутреннего ценообразования на продукцию военного назначения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №29. С.2–9.

9. Маричев П.А. Научно-методический аппарат обоснования начальной цены контракта на разработку вооружения и военной техники противовоздушной обороны на основе учета возможных финансовых потерь заказчика // Вооружение и экономика. 2010. №4 (12). С.45–51.

10. Метов А.Х. Анализ системных нарушений в сфере ценообразования на НИОКР по государственному оборонному заказу / под ред. А.П. Вернигора. М.: АО «Красная Звезда», 2014. 420 с.

11. Черненко А.Ф., Афонина О.А. Обратная калькуляция и учет затрат на предприятиях оборонного промышленного комплекса // Международный бухгалтерский учет. 2013. №11 (257). С. 16–29.

12. Черненко А.Ф., Афонина О.А. Метод обратной калькуляции: монография. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2013. – 197 с.

13. Черненко А.Ф., Афонина О.А. Особенности и проблемы учета затрат

и калькуляции на предприятиях оборонного промышленного комплекса // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. Том 7. 2013. №1. С. 77–82.

14. Hiromoto T. Another hidden-Japanese Management Accounting / T. Hiromoto // Harvard Business Review. 1988. Pp. 4–7.

15. Воронова Е.Ю. Калькуляция себестоимости методом обратного списания // Аудиторские ведомости. 2007. №8. С. 565–66.

References

1. Arkhipov N.F., Bakhanovich D.N., Lavrinov G.A. State regulation of prices for products for defense purposes. *Voennaya misl*, 2007, no. 12, pp. 25–30 (in Russia).

2. Burenok V.M. Methodical approach to justification and the allocation of funding for the development of weapons systems. *Voennaya misl*, 2006, no. 4, pp. 34–37 (in Russia).

3. Zakimatov G.V. Central Directive planning to a market economy – the new economic paradigm. *Ekonomika i upravlniye*, 2014, no. 6 (104), pp. 66–72 (in Russia).

4. Koltakov O.V. About the necessity of improving the methodological apparatus of pricing of military products in terms of determining overhead costs. *Voorudjeniyе i ekonomika*, 2010, no. 4(12), pp. 52–56 (in Russia).

5. Kornilov D.A., Sakharov A.S. Analysis and development of methods of strategic planning in Russia and abroad. *Ekonomika i predprinimatelstvo*, 2015, no. 6-1 (59-1), pp. 618–622 (in Russia).

6. Kurnosov V.V. Planning socio-economic development of Russia based on the experience of the USSR. Moscow: *Vestnik VEGU*, 2011, no. 3, pp. 36–41 (in Russia).

7. Lavrinov G.A., Podolskiy A.G., Khrustalyev E.Yu. Analysis of the factors influencing the pricing of military products. *Finansovaya analitika: problem i resheniya*, 2012, no. 28, pp. 2–8 (in Russia).

8. Lavrinov G.A., Podolskiy A.G., Khrustalyev E.Yu. The concept of constructing a system of internal pricing for military products. *Finansovaya analitika: problem i resheniya*, 2012, no. 29, pp. 2–9 (in Russia).

9. Marichev P.A. Methodological apparatus of substantiation of the initial price of the contract for development of weapons and military equipment of anti-aircraft defense based on the possible financial losses of the customer. *Voorudjeniyе i ekonomika*, 2010, no. 4 (12), pp. 45–51 (in Russia).

10. Metov A.Kh. *Analysis of system violations in the sphere of pricing on NIOKR by the state defensive order*. Under edition Vernigora A.P. Moscow: Krasnaya Zvezda, 2014. 420 p. (in Russia).

11. Chernenko A.F., Afonina O.A. Reverse costing and cost accounting at the enterprises of the military industrial complex. *Mejdunarodniy bukhgalterskiy uchet*, 2013, no. 11 (257), pp. 16–29 (in Russia).

12. Chernenko A.F., Afonina O.A. *The method of reverse calculation*. Chelyabinsk: Izdatelskiy tsentr YuUrGU, 2013. 197 p. (in Russia).

13. Chernenko A.F., Afonina O.A. Features and problems of cost accounting and calculation at the enterprises of the military industrial complex. *Vestnik Yudjno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteya*. Seriya: Ekonomika i

menedjment. Book 7, 2013, no. 1, pp. 77–82 (in Russia).

14. Hiromoto T. Another hidden-Japanese Management Accounting. *Harvard Business Review*, 1988. pp. 4–7 (in Russia).

15. Voronova E.Yu. Costing method return write-off. *Auditorskiye vedomosty*, 2007, no. 8, pp. 56–66 (in Russia).

Одержано 28.09.2015

Аннотация

Черненко А.Ф., Афонина О.А.

Калькуляция при директивном планировании деятельности

Директивное планирование выпуска имеет место в случае, когда предприятие-исполнитель получает заказ на выпуск продукции, оказание услуг, выполнение работ от организации-собственника или государственный заказ.

Предприятию-исполнителю необходимо разработать такую калькуляцию по контракту, которая бы отличалась достижением приемлемого для двух субъектов экономических отношений – заказчика и предприятия - сочетания стоимости контракта и валовой прибыли. Данная калькуляция должна отражать производственные реалии внутри предприятия, обеспечивая обоснованность произведенных в дальнейшем расходов. Учет затрат, вычисленных таким образом, должен быть произведен в соответствии с действующим в стране законодательством, поэтому калькуляция затрат должна обеспечить возможность такого учета. Проведенный анализ методик калькуляции, выявил, что существующие методы калькуляции не подходят для применения на предприятиях с элементами директивного планирования, так как не учитывают изложенных выше особенностей учета. Данное обстоятельство привело к необходимости выявлять дополнительные методы калькуляции выпускаемой продукции с максимально приближенными к заявленным заказчиком показателями. Цель исследования состоит в разработке алгоритма калькуляции продукции при директивном планировании деятельности. В результате проведенных исследований установлено, что наиболее выгодной для организации, выполняющей государственных оборонный заказ, является та калькуляция по контракту, при которой выполняются следующие условия: 1) начальная цена контракта рассчитана исходя из затрат на реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих; 2) минимальна цена покупных материальных ценностей, услуг подрядчиков и работ сторонних организаций, так как чем меньше затраты по данным статьям, тем больше средств направляется на собственные расходы организации; 3) затраты на реально необходимый фонд оплаты труда основных производственных рабочих стремятся к величине средств, заложенных в начальной цене государственного контракта на эти цели. При соблюдении данных условий организация достигнет максимально возможных показателей прибыли, выручки и оптимального уровня затрат, которые обеспечат покрытие всех производственных расходов. Значимость разработанного метода обратной калькуляции заключается в достижении приемлемого для двух субъектов экономических отношений – заказчика и предприятия – сочетания стоимости контракта и валовой прибыли. Данный метод калькуляции может быть применим всеми предприятиями, работающими с фиксированными или заранее заявленными финансовыми показателями.

Ключевые слова: обратная калькуляция, директивное планирование, учет, государственный заказ, метод калькуляции.

Annotation

Chernenko A.F., Afonina O.A.

Costing in directive activity planning

Legislative planning issue occurs when the Enterprise Executive receives an order for the release of products, services, works from the organization of the owner or the state order.

Enterprise Executive need to develop a cost estimate for the contract, which would be characterized by achieving acceptable to the two economic entities - customer and the company - a combination of contract value and gross margin. This calculation should reflect the realities of production within the enterprise, providing a justification made further costs. Cost accounting, thus calculated shall be made in accordance with the applicable legislation in the country, so the cost calculation should provide the possibility of such records. The analysis of the calculation methods revealed that the existing methods of calculation are not suitable for use in enterprises with elements of policy planning, as it does not take into account the above features of the account. This fact has led to the need to identify additional methods of calculation of production with as close to the customer declared performance. The purpose of the study is to develop an algorithm for the calculation of production at the policy planning activities. The studies found that the most beneficial to the organization performing state defense order is that the calculation according to the contract, in which the following conditions are met: 1) the initial contract price calculated based on the actual costs of the necessary wage fund of production workers; 2) Minimum price of purchased tangible assets, services, contractors and third-party work, since the less the cost of these items, the more money is directed to its own costs of the organization; 3) the cost of a real need for the wage fund of production workers tend to the value of the funds pledged at the initial price of a state contract for this purpose. Subject to these conditions the organization will achieve the highest possible earnings, revenue and cost optimal level, which will provide coverage of all production costs. The significance of this method the reverse calculation is to achieve acceptable to the two economic entities - customer and the company - a combination of contract value and gross margin. This method of calculation can be applied by all companies working with fixed or pre-declared financial performance.

Key words: reverse calculation, directive planning, accounting, government contact, calculation method, cost calculation method.

UDC 336.273

THE ROLE OF BANK LOAN IN FINANCING INVESTMENTS OF POLISH ENTERPRISES

J. Grzywacz

Warsaw School of Economics

The State School of Higher Professional Education in Plock

K. Jarkowska

Warsaw School of Economics

Bank loans are the most common source of external capital in financing polish enterprises. In Poland, the dominant approach to building capital structure is traditional and conservative, the most important are own resources and bank loans. It can be observed that the larger the enterprise, the more often use bank loans, this is strictly connected with knowledge and costs of financing, moreover easier access and better negotiating position of large enterprises.

This study work describes the possibility of granting a bank loan to finance investments by enterprises in Poland. The first part presents the investments, their classification and characteristics and the current situation of enterprises in Poland, furthermore their approach to investments, in addition current data on investment projects. Then, investment loans, their classification and characteristics as well as the credit process - from application through the necessary documents, the approach of the bank and methods adopted for the verification of creditworthiness and the credit agreement. Another part is the current situation on the Polish market investment loans