

В настоящее время готовятся различные законопроекты, которые должны облегчить жизнь малым предприятиям и ИП, такие как: увеличение периодичности плановой проверки фирм и ИП с трех до шести лет, ограничение проверок малого бизнеса, моратория на введение торгового сбора в течение трех лет и т.д.

Представьте себе, сколько человек, придерживающих сейчас свои накопления, ринутся открывать своё дело, когда спад экономики минует. Конкуренция возрастёт многократно, тогда как сейчас желающих открыть своё дело немного. Все боятся, никто не хочет рисковать. Значит, самое время опередить потенциальных конкурентов на шаг и открыть своё дело.

Конечно, можно еще найти способы, куда потратить сбережения в рублях в 2015 году. Можно оплатить учебу, курсы или купить абонемент в спортивные залы на длительный период. Ведь вложения в себя – это лучшие вложения. В будущем это всегда даст результаты.

Несмотря на все сложности, которые присутствуют сегодня в экономике, открытие нового бизнеса в период кризиса – это лучший шанс для многих предпринимателей, несмотря на то, что ситуация, которая сложилась на сегодняшний день с валютой нашей страны, совсем не внушает оптимистических настроений. Но надо помнить, что экономика развивается циклами, среди которых обязательно присутствует кризис, после которого начинается возрастание, поэтому сейчас самое время воспользоваться подходящим моментом и открыть свой бизнес.

Литература.

1. Как открыть свой бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessme.ru/kak-otkryt-svoj-biznes-v-2015-godu.html>
2. Доллар будет расти или падать бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipgid.ru/dollar-budet-rasti-ili-padat-dollarovyj-pik.html>
3. Куда вложить деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kudavlozhitdengi.adne.info/chto-budet-s-rublyom>
4. 10 главных плюсов девальвации рубля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://politruussia.com/ekonomika/10-plyusov-devalvatsii-447>
5. Как заработать на падении рубля бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kom-dir.ru/article/74-kak-zarabotat-na-padenii-rublya>

ОПЕРАТИВНО-КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

*М.С. Ванеева, А.Д. Кононыхина, Е.С. Поткина, студенты группы 17Б20,
научный руководитель: Есаулов В.Н.*

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

Оперативно-календарное планирование – это детализация годового плана производства продукции предприятия по срокам запуска - выпуска и срокам выполнения каждого вида продукции, распределение годовых плановых заданий по производственным подразделениям, а также своевременное доведение этих показателей до каждого основного цеха, а внутри него – до каждого производственного участка и рабочего места, до конкретных исполнителей работ. С его помощью разрабатываются сменно-суточные задания, и согласуется последовательность выполнения работ отдельными исполнителями.

Задачами оперативно-календарного планирования является обеспечение ритмичности выполнения производственной программы; снижение производственного брака; оптимальная загрузка технологического оборудования, производственных мощностей и рабочих; экономное расходование ресурсов и охрана труда работников и окружающей среды.

Целью оперативно-календарного планирования является выполнение производственной программы по критериям количества, качества, сроков и затрат.

Этапы оперативно-календарного планирования состоят из:

1. Анализ бизнес-плана (тактического плана или производственной программы организации на будущий год) на предмет его полноты, достоверности, его обоснованности и эффективности выполнения, при необходимости – уточнение показателей плана.

2. Изучение конструкторской документации, технологической и плановой документации, условий производства, методик, структуры и квалификации персонала организации и т.п. (если это невозможно, то начинаем с первого этапа).

3. Выполнение календарно-плановых расчетов и разработка нормативов организации процессов, загрузки производственных мощностей и рабочих, потребности в материальных ресурсах и т.д. (если это невозможно, то начинаем с первого этапа).

4. Разработка номенклатурно-календарных планов запуска (выпуска) продукции подразделениям организации, составление сменно-суточных заданий, их оформление и утверждение.

5. Оперативное управление выполнением оперативно-календарных планов (учет, контроль, анализ, стимулирование, регулирование). [4]

Далее рассмотрим методы оперативно-планового планирования:

1) метод поэтапного децентрализованного получения плана работ

Он характеризуется тем, что задача планирования выпуска продукции на предприятии разбивается на несколько независимых этапов: оценка мощностей на заданном портфеле заказов, объемно-календарное планирование, детализированное оперативно-календарное планирование.

Этап оценки мощностей характеризуется тем, что на существующем портфеле заказов (ПЗ), с учетом заказов, находящихся в производстве, оценивается – возможно ли выполнение заданного ПЗ на предприятии по фондам времени имеющегося оборудования. В данном случае не требуется построения никаких графиков, нужен только один простой ответ на такой же простой вопрос – производственные фонды предприятия смогут «осилить» требуемую нагрузку или нет? В результате мы получаем либо отрицательный ответ, либо положительный в виде процента загрузки фондов – от 0 до 100. [3]

В результате появляется возможность получить сводные коэффициенты загрузки технологического оборудования по цехам и участкам, а также подробную гистограмму загрузки конкретного станка (ежедневные коэффициенты использования: в работе, в наладке, в ремонте, в ожидании).

На первом уровне решаются задачи стратегического характера – управление ресурсами предприятия, укрупненное планирование. Для каждого цеха, на основе расцеховки заказов, определяется – сколько и каких комплектов, сборочных единиц и деталей необходимо сделать к определенному сроку. В дальнейшем эти объемы работ необходимо выполнить на конкретных единицах оборудования, с учетом их переналадок, ремонтов, отказов, транспортных и складских операций, кадрового состава операторов и станочников и других производственных факторов конкретного цеха.

Связь систем объемно-календарного планирования и с разными типами производства. Это процедура, с помощью которой формируется оптимальная маршрутная технология, являющаяся общей для однотипных деталей и групп взаимозаменяемых станков (станочных групп). Именно для таких объединенных групп в последующем и составляется расписание работ.

Составленное расписание во многих случаях оказывается весьма эффективным и, что очень важно, проще реализуемым на практике. Рассмотренный метод децентрализованного планирования хотя и применяется в подавляющем большинстве случаев, но имеет свои существенные недостатки. Дело в том, что объемный план, особенно при высокой загрузке оборудования, не всегда выполним с точки зрения расписания его работы. [1]

2) метод рекурсивного получения и выполнения плана работ (трехзвенная архитектура)

Для решения поставленной задачи в последнее время выработано новое системное решение – метод рекурсивного получения и выполнения плана работ. Вместо функции и соответствующего этапа объемного планирования применяется иная схема, реализующая функции детализированного планирования.

В данной схеме план строится рекурсивно. Сначала строится объемный план, на следующем этапе план вновь попадает в расчетную стадию, где он формируется в виде детального расписания для всего предприятия, и на последнем «витке» план рассчитывается более детально для каждого цеха. [2]

В заключении можно сказать, что оперативно-календарное планирование позволит любому предприятию работать более эффективно. Основы оперативно-календарного планирования, когда не согласованны, провоцируют за собой множество отклонений проблемных и конфликтных ситуаций, неэффективное использование ресурсов, экономические провалы и банкротства на предприятия. Между тем, большинство руководителей предприятий вместо того, чтобы сосредоточиться на этих вопросах и согласовать их с работниками тратят время на устранение производственных проблем, которые также порождаются их несоответствием. Отрицательные причины начинают заметно проявляться при увеличении численности работников, вследствие чего, возрастает интенсивность матери-

альных и информационных потоков. Большинство проблем в оперативно-календарном планировании носят системный характер, так как должны быть связаны Законодательством или деятельностью организации Федерального уровня. Оперативно-календарное планирование даже если оно идеально отложено на какой-то момент времени, уже в следующий момент требует корректировки и настройки. Иначе изменения условий функционирования оперативно-календарного планирования приводит предприятия к диспропорциям, при котором несет за собой негативные проявления. Эффективность в оперативно-календарном планировании поддерживается в постоянном регулировании, адаптации к множеству изменений факторов (влияет на цены, спрос, технологию производства, численность квалификации образования и способности работников, производительности персонала и другое).

Литература.

1. Есаулов В.Н., Чернета С.Г. Оперативно-календарное планирование и диспетчирование. Учебное пособие. - Томск, ТПУ, 2011. - 98 с.
2. Афилов Э.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие. – Мн.: Высшая школа 2001.
3. Организация производства на предприятии; Учеб.-метод. комплекс. Н.В. Шинукевич, Е.А. Зубелик, Ю.В. Карпилович. - Мн.: Издательство МИУ, 2004. - 151 с.
4. Economicblock // [Электронный ресурс].- Режим доступа: www.economicblock.ru

ОПЫТ ПРОЧТЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.С. Ванеева, А.Д. Кононыхина, студенты группы 17Б20,

научный руководитель: Холопова Л.А.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

В последнее время бытует мнение, что существующий Налоговый кодекс РФ нельзя применять напрямую, потому что его нормы противоречат друг другу, что, в свою очередь, свидетельствует против «автономии налогового права». Как пишет издание «Экономика и жизнь», «неоднозначность большинства норм российского Налогового кодекса и отказ Минфина от инструкций по применению его положений привели к высокой роли судебной практики в вопросах налогообложения, нехарактерной для континентальной системы права. В России фактически сложился двухзвенный режим налогового регулирования – Налоговым кодексом и судами, которые дают толкование и разъясняют применение противоречивых, трудно согласующихся между собой норм НК РФ» [1]. Получается, что кодекс есть, но не всем доступен для толкования. Простому обывателю НК РФ не понятен, нужны инструкции.

Что же мешает применять нормы НК РФ напрямую, без «толкований», но в пользу налогоплательщика, учитывая редко применяемую статью 3 (п. 7) НК, которая гласит: «Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов)».

«Государственным языком Российской Федерации на всей ее территории является русский язык», – свидетельствует основной Закон нашей страны – Конституция, а именно ее статья 68. Русский язык имеет свои правила и стилевые нормы, поэтому ничего тайного и нового, чтобы изъясняться на нём, придумывать не нужно. Необходимо просто хорошо его знать. Тем более об этом же мы читаем и в Федеральном Законе Российской Федерации от 1 июня 2005 г. № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации» в п. 6 статьи 1: «При использовании русского языка, как государственного языка Российской Федерации, не допускается использование слов и выражений, не соответствующих нормам современного русского литературного языка, за исключением иностранных слов, не имеющих общеупотребительных аналогов в русском языке».

Следовательно, и Налоговый Кодекс РФ написан и должен читаться на государственном русском языке, даже без специальных знаний из смежных отраслей знаний (конечно, кроме случаев, предусмотренных ст. 11 НК РФ).

Логично, что в отдельных случаях при анализе норм НК РФ стоит прибегнуть к помощи экспертов и экспертов в области языкознания, а именно филологов, лингвистов, специалистов по русскому языку. Но что зачастую происходит на практике. Предприниматель заключил договоры купли-продажи товаров и сделки по офисному помещению, в связи с этим встаёт вопрос о правомерности