

Я.В. Смирнова

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное электронное текстовое издание

Учебное пособие содержит изложенный в доступной форме теоретический материал по основным темам курса «Экономика предприятия», что позволяет студентам получить целостное представление о деятельности предприятия, функционирующего в условиях конкурентной среды. В данном издании используется рыночная терминология, приведены определения экономических категорий, изложены основные формулы для расчетов и пояснения к ним. Издание может быть использовано при проведении лекций, практических занятий и для повышения качества знаний студентов при самостоятельной работе.

Рекомендовано для студентов бакалавриата всех форм обучения направлений подготовки: 22.03.01 «Материаловедение и технологии металлических материалов», 22.03.02 «Металлургия», 27.03.01 «Стандартизация и оценка соответствия», 29.03.02 «Информационные системы и технологии в металлургии», 29.03.04 «Технология художественной обработки материалов».

Подготовлено кафедрой экономики и управления на металлургических и машиностроительных предприятиях

Екатеринбург
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	5
1.1. Сущность и значение предпринимательской деятельности.....	5
1.2. Функции и виды предпринимательства.....	7
2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	10
2.1. Сущность, роль, задачи и функции предприятий.....	10
2.2. Классификация предприятий.....	13
2.3. Организационно-правовые формы предприятий.....	14
2.4. Современные формы объединения предприятий	25
2.5. Внутренняя и внешняя среда предприятия	27
2.6. Ресурсы, имущество и капитал предприятия.....	29
3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	31
3.1. Понятие, классификация и структура основных средств	31
3.2. Учет и оценка основных средств.....	34
3.3. Износ основных средств.....	38
3.4. Амортизация основных средств	40
3.5. Воспроизводство основных средств	45
3.6. Показатели использования основных средств	47
3.7. Основные пути улучшения использования основных средств	51
4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	53
4.1. Понятие, классификация и структура оборотных средств	53
4.2. Кругооборот оборотных средств	56
4.3. Нормирование оборотных средств.....	57
4.4. Показатели эффективности использования оборотных средств.....	60
4.5. Основные направления улучшения использования оборотных средств...	62
5. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	63
5.1. Понятие и состав нематериальных активов	63
5.2. Оценка нематериальных активов	68
5.3. Амортизация нематериальных активов	69

6. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА.....	71
6.1. Персонал предприятия и его структура.....	71
6.2. Оплата труда на предприятии.....	75
6.3. Тарифная система оплаты труда.....	77
6.4. Формы и системы оплаты труда.....	79
6.5. Производительность труда: понятие, показатели, резервы роста.....	82
7. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	85
7.1. Понятие, функции и виды себестоимости.....	85
7.2. Классификация и состав затрат на производство и реализацию продукции	86
7.3. Калькулирование себестоимости продукции.....	88
7.4. Разработка сметы затрат на производство и реализацию продукции	94
7.5. Основные направления снижения себестоимости продукции	97
8. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	99
8.1. Сущность и значение прибыли предприятия.....	99
8.2. Рентабельность и ее виды.....	108
8.3. Основные пути увеличения прибыли и рентабельности на предприятии	109
9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	111
9.1. Понятие, функции и классификация цен.....	111
9.2. Ценовая политика и ценовые стратегии	113
9.3. Методы ценообразования.....	114
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	117

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Экономика предприятия» является самостоятельной экономической дисциплиной, предмет изучения которой – деятельность предприятия, а также процесс разработки и принятия хозяйственных решений.

Изучение дисциплины «Экономика предприятия» направлено на приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков в области экономической деятельности предприятия в рыночных условиях.

В задачи изучения дисциплины входят:

- формирование у студентов представлений о предпринимательстве и функционировании предприятий в рыночной среде;
- получение знаний о ресурсах предприятия (материальных, трудовых, финансовых), показателях, характеризующих их использование, а также направлений лучшего использования ресурсов;
- изучение состава затрат на производство и реализацию продукции, особенностей калькулирования себестоимости продукции предприятий металлургического комплекса;
- изучение целей, методов ценообразования и экономических показателей результатов деятельности предприятий.

Учебное электронное текстовое издание «Экономика предприятия» написано автором на основе опыта преподавания, а также обобщения многочисленных литературных источников. Несмотря на наличие большого объема экономической литературы, имеет место явный недостаток учебных пособий, в которых систематизирован теоретический материал с учетом изменений действующего законодательства РФ. Учебное издание содержит изложенный в доступной форме теоретический материал по основным темам курса «Экономика предприятия», что позволяет студентам получить целостное представление о деятельности предприятия, функционирующего в условиях конкурентной среды.

1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1.1. Сущность и значение предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица.

В настоящее время в России приняты федеральные законы, в определенном порядке регулирующие предпринимательскую деятельность. Важнейшим нормативным актом, регламентирующим взаимоотношения между государством и предприятием в России, является Гражданский кодекс РФ (ГК РФ). В ГК РФ закреплены основные права, свободы и ответственность всех участников рыночных отношений.

В соответствии с п. 1 ст. 2 ГК РФ *предпринимательской* является самостоятельная, осуществляемая на свой риск *деятельность*, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [5].

Субъектами предпринимательской деятельности являются:

- физические лица (граждане России и иностранные граждане);
- юридические лица, в том числе иностранные;
- группы (объединения) граждан, юридических лиц;
- государственные и муниципальные органы самоуправления путем учреждения унитарных предприятий.

К важнейшим *признакам предпринимательства* относятся:

1. *Обязательная государственная регистрация.*

Предпринимательская деятельность может осуществляться только лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке. Несоблюдение этого принципа может иметь определенные правовые и экономические последствия.

2. *Самостоятельность и ответственность.* Предприниматель самостоятельно управляет хозяйственно-финансовой деятельностью, принимает решения, несет ответственность по своим обязательствам.

3. *Экономическая заинтересованность.* Предприниматель стремится к получению высокого дохода и способствует достижению общественного интереса.

4. *Предпринимательский риск.* Неизбежность риска обуславливается прежде всего неопределенностью будущего развития: возможностью природных и техногенных катаклизмов, изменений экономической конъюнктуры, политической ситуации, конкуренция, поведение деловых партнеров и др.

5. *Инновационность.* Предприниматели меняют рыночную ситуацию в свою пользу в основном в результате нововведений, т. е. инноваций (освоение производства новых товаров; повышение качества и расширение потребительских свойств выпускаемой продукции, товаров; новые услуги, сервисное обслуживание клиентов; внедрение научно-технических достижений, новой техники, технологии, улучшение рекламы и т. д).

Перечисленные важнейшие признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Для формирования предпринимательства необходимы определенные условия: *экономические, социальные, правовые и другие* [30].

К экономическим условиям относятся:

- наличие устойчивого спроса и предложения на товары и услуги, которые могут приобрести покупатели;
- наличие и доступность денежных ресурсов;
- уровень прибыли на инвестируемый капитал, а также заемных средств для финансирования деловых операций;
- свободный рынок средств производства;
- развитость инфраструктуры рынка, с помощью которой предприниматели устанавливают деловые связи (кредитная, банковская,

налоговая, страховая, таможенная системы; биржи: товарно-сырьевые, фондовые, валютные, труда; транспорт, связь) и др.

Социальные условия развития предпринимательства – это отношение членов общества к труду, величине заработной платы, условиям труда, предпринимательству, стремление к приобретению товаров, услуг, отвечающих определенному образу жизни. Важную социальную роль в развитии предпринимательства играют профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации предпринимателей, а также их социальная ответственность.

Правовые условия – это законодательные нормы, регулирующие предпринимательскую деятельность, которые создают наиболее благоприятные условия для ее развития, упрощенная процедура открытия и регистрации предприятий, налоговое законодательство и др.

1.2. Функции и виды предпринимательства

Предпринимательская деятельность связана с реализацией важных для экономики страны *функций*, основными из которых являются:

1. *Общэкономическая функция.* Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров, выполнение работ, оказание услуг и доведение их до конкретных потребителей: населения, других предпринимателей, государства. Состояние и уровень развития предпринимательства являются одними из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода.

2. *Ресурсная функция.* Изначально связана с наиболее эффективной комбинацией факторов производства, экономических ресурсов. Новаторство, сознательный риск и ответственность за принимаемые решения; проекты, на которые идет предприниматель ради получения максимальной прибыли, предполагает рациональное использование ресурсов.

3. *Организаторская функция.* Проявляется в свободе выбора вида коммерческой деятельности, независимости и самостоятельности

хозяйствующих субъектов, в умении сформировать и повести за собой коллектив.

4. *Социальная функция.* Удовлетворение личных потребностей предпринимателя – получение прибыли – связано с удовлетворением потребностей других людей. На свой страх и риск предприниматель всегда выполняет определенный социальный заказ (на новый товар, услуги, технологии), ориентируясь на достижение экономического успеха. Получение прибыли для предпринимателя одновременно выступает как цель и как стимул в его деятельности. Чем эффективнее функционируют предпринимательские структуры, тем больше средств поступает в бюджеты разных уровней, обеспечивается рост рабочих мест.

5. *Творческая функция.* Изначально присуща предпринимательству, поскольку связана с реализацией оригинальных взглядов и подходов по принимаемым решениям, технологиям, инновациям. Предпринимательские способности – это особое проявление способностей человеческого капитала, затраты высококвалифицированного труда. Предпринимателем в его деятельности движут воля к победе, желание борьбы, не только материальное, но и моральное удовлетворение, самоутверждение.

6. *Политическая функция.* Отношения по поводу владения, пользования и распоряжения средствами производства и продуктами труда, помимо имущественных и правовых аспектов, всегда имели социальный, этический и политический оттенки отношений элементов внутренней и внешней предпринимательской среды [2].

Традиционно выделяют *три основных вида предпринимательской деятельности*: производственная, коммерческая и финансовая.

Производственное предпринимательство подразумевает деятельность, направленную на производство продукции, товаров, работ, оказание услуг, создание определенных интеллектуальных ценностей. В зависимости от отрасли хозяйственной деятельности в сфере материального производства

различают предпринимательство промышленное, строительное, сельскохозяйственное (фермерство) и др.

Коммерческое предпринимательство характеризуется операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг. В современной России оно является едва ли не самым распространенным видом предпринимательства. В этой сфере заняты многочисленные малые предприятия и подавляющее большинство частных предпринимателей. Эта деятельность очень мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, поскольку связана с конкретными запросами населения. Предприниматель занимается не производством товара, а только его реализацией. Прибыль образуется за счет разницы между выручкой и затратами на реализацию.

Финансовое предпринимательство – особый вид предпринимательства, в котором его объектом является купля-продажа специфических товаров – денег, валюты, ценных бумаг. Одними из основных факторов развития финансового предпринимательства являются состояние и развитость финансового рынка (рынка инвестиций, рынка ценных бумаг, валютного рынка) и его инфраструктуры.

Кроме того, выделяют и другие виды предпринимательской деятельности. К ним относятся посредническое предпринимательство, страховое дело, оказание аудиторских, консалтинговых (консультационных), информационных, социальных и других услуг в рамках действующего законодательства.

Все виды предпринимательства направлены на получение дохода и связаны с различной степенью экономического риска предпринимателя.

2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Сущность, роль, задачи и функции предприятий

В современных условиях предприятие является основным звеном рыночной экономики, поскольку именно на этом уровне создаются нужные обществу товары, оказываются необходимые услуги.

Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, производящий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги в целях удовлетворения потребностей потребителей, получения прибыли и решения других задач.

Основными характерными чертами предприятия являются *производственно-техническое единство*, выражающееся в общности процессов производства; *организационное единство* – наличие единого руководства, плана; *экономическое единство*, проявляющееся в общности материальных, финансовых ресурсов, а также экономических результатов работы.

При любой форме хозяйствования предприятия играют важнейшую роль в экономике государства. *Роль предприятий* состоит в следующем:

- от результатов деятельности предприятий зависит социально-экономическое положение регионов и страны в целом;
- предприятия через налоговую систему формируют доходную часть бюджетов различных уровней (федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов);
- предприятия участвуют в формировании региональной инфраструктуры;
- на уровне предприятия решаются основные экономические задачи общества: что производить, как производить, для кого производить;
- от деятельности предприятий зависит качество товаров, услуг, удовлетворение спроса потребителей;
- предприятия обеспечивают занятость населения, создают рабочие места;

– предприятия обеспечивают формирование доходов населения, социальное развитие трудовых коллективов, создают условия для обучения, переподготовки, повышения квалификации персонала и другие.

Функции предприятий зависят от профиля их деятельности (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг) и конкретизируются в зависимости от отраслевой принадлежности. Выполняя свои функции, *предприятия решают ряд задач*, основными из которых являются [2]:

1) получение прибыли, наращивание рыночной стоимости, обеспечение дохода владельцам;

2) обеспечение потребителей продукцией, товарами (работами, услугами) соответствующего качества в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;

3) обеспечение персонала заработной платой, нормальными условиями труда и возможностями профессионального роста;

4) рациональное использование производственных ресурсов предприятия;

5) внедрение всего нового и передового в производство, в организацию труда и управление;

6) обеспечение конкурентоспособности продукции и предприятия в целом и другие цели.

Задачи предприятия определяются интересами владельцев, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия и во внешней среде. Они находят свое выражение в стратегии развития предприятия. Для решения задач предприятия формируют имущество, приобретают оборудование, сырье и материалы, нанимают персонал, создают организационную структуру управления, организуют технологические процессы производства.

Раскрывая *сущность предприятия*, принято рассматривать ее в *трех аспектах: юридическом, экономическом и отраслевом.*

С правовой точки зрения все предприятия рассматриваются как *юридические лица*. Предприятие как юридическое лицо – это предприятие,

отвечающее определенным признакам, установленным законодательством страны. К числу *признаков юридического лица* относятся:

- наличие обособленного имущества в собственности, в хозяйственном ведении, в оперативном управлении;
- самостоятельная имущественная ответственность;
- право приобретать собственность, пользоваться, распоряжаться ею, а также осуществлять от своего имени иные дозволенные законом действия;
- право от своего имени быть истцом и ответчиком в суде и арбитраже;
- иметь самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке [5].

Экономический аспект сущности предприятия характеризуется его самостоятельностью как субъекта рыночных отношений, созданного для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Для выполнения своих функций и задач предприятие должно иметь ресурсы: материальные, трудовые и финансовые. Используя эти ресурсы, оно принимает различные управленческие решения. Степень самостоятельности в принятии этих решений зависит от того, какими правами обладает предприятие в отношении имущества. В состав имущества предприятия включаются земельные участки, здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы, продукция, инвентарь, денежные средства, а также нематериальные активы (товарные знаки, фирменные наименования, авторские и лицензионные права, ноу-хау и т. д.).

Специфика предприятий раскрывается через *отраслевой аспект* их деятельности. Предприятия в каждой отрасли имеют четко выраженное целевое назначение и задачи, характеризуются единством производственной структуры. Для всех хозяйствующих субъектов определенной отрасли характерны однородные функции, отличающиеся от функций предприятий других отраслей.

2.2. Классификация предприятий

Предприятия можно классифицировать по различным признакам (табл.1).

Таблица 1

Классификация предприятий

Классификационный признак	Виды предприятий
1. По форме собственности	Государственная собственность
	Муниципальная собственность
	Частная собственность
	Собственность общественных организаций
	Иная форма собственности (смешанная собственность, собственность иностранных лиц)
2. По целевому назначению	Производство продукции
	Выполнение работ
	Оказание услуг
3. По отраслевой принадлежности	Промышленные
	Сельскохозяйственные
	Предприятия транспорта, связи, строительства, сферы услуг и т. п.
4. По размерам	Микропредприятия
	Малые
	Средние
	Крупные
5. В зависимости от целей деятельности	Коммерческие – основной целью деятельности является удовлетворение общественных потребностей и использование получаемой прибыли на свое развитие
	Некоммерческие – основной целью деятельности является удовлетворение общественных потребностей и использование получаемой прибыли на свое развитие

Основные количественные параметры классификации предприятий по размерам – это численность работников и предельный размер выручки.

В соответствии с критерием численности работников выделяют:

- *микропредприятия* – до 15 человек;
- *малые предприятия* – до 100 человек;

- *средние предприятия* – до 250 человек;
- *крупные предприятия* – свыше 250 человек.

В соответствии с предельным размером выручки в 2016 году [20]:

- *микронпредприятия* – 120 млн рублей;
- *малые предприятия* – 800 млн рублей;
- *средние предприятия* – 2 млрд рублей.

2.3. Организационно-правовые формы предприятий

В соответствии с ГК РФ предприятия могут быть созданы в разных организационно-правовых формах. Организационно-правовая форма – это юридически закреплённая форма собственности, способ формирования капитала предприятия, распределения результатов и ответственности за его деятельность. Выбор организационно-правовой формы зависит от многих факторов: от формы собственности, размеров уставного капитала, числа учредителей, видов деятельности, хозяйственных связей, проектируемых объёмов деятельности и перспектив положения на рынке, возможной численности работников, правовой среды и др. [2].

В России после принятия Гражданского кодекса термин «предприятие» сохранён только для группы предприятий, находящихся в государственной или муниципальной собственности. Все остальные юридические лица получили название организаций, которые подразделяются на две группы: коммерческие и некоммерческие.

Предприятия – разновидности организаций, осуществляющих, в отличие от органов исполнительной власти, не руководство, а экономические, социально-культурные и иные функции в целях удовлетворения материальных, духовных и других потребностей граждан, общества и государства. Предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, коммерческая организация. Она занимается производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг.

Юридические лица, являющиеся *коммерческими организациями*, могут создаваться в следующих организационно-правовых формах: хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия и прочие.

Организационно-правовые формы предприятий, создаваемые в России, представлены на рис. 1.



Рис. 1. Организационно-правовые формы предприятий

Хозяйственными товариществами и обществами признаются корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу (ст. 66 ГК РФ). Вкладом участника хозяйственного товарищества или общества в его имущество могут быть денежные средства,

вещи, доли (акции) в уставных (складочных) капиталах других хозяйственных товариществ и обществ, государственные и муниципальные облигации. Таким вкладом также могут быть подлежащие денежной оценке исключительные, иные интеллектуальные права и права по лицензионным договорам, если иное не установлено законом.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в организационно-правовой форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Полным товариществом признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Полными товарищами могут быть индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, причем они не могут стать участниками другого полного товарищества или товарищества на вере. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и слова «полное товарищество».

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми его участниками.

Учредительный договор полного товарищества должен содержать сведения о фирменном наименовании и месте нахождения товарищества, условия о размере и составе его складочного капитала; о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников. Участник полного товарищества обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

Товарищество на вере (командитное товарищество) – это товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников – вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. В остальном правовое положение товарищества на вере идентично правовому положению полного товарищества.

Хозяйственные общества могут создаваться в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью или акционерного общества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью».

Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать пятьдесят. Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании в результате реорганизации.

Учредители общества с ограниченной ответственностью заключают между собой договор об учреждении общества с ограниченной ответственностью, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, размер их долей в уставном капитале общества и иные установленные законом об обществах с ограниченной ответственностью условия.

Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав.

Устав общества с ограниченной ответственностью должен содержать сведения о фирменном наименовании общества и месте его нахождения, размере его уставного капитала, составе и компетенции его органов, порядке принятия ими решений (в том числе решений по вопросам, принимаемым единогласно или квалифицированным большинством голосов) и иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из номинальной стоимости долей участников.

Акционерное общество (АО) – это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Публичное акционерное общество (ПАО) – общество, акции которого и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях,

установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным. Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает выше приведенным признакам, признаются *непубличными*.

Публичное акционерное общество вправе производить открытую подписку на выпускаемые им акции, его акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Максимальное число акционеров публичного акционерного общества не ограничено.

Публичное акционерное общество обязано раскрывать публично информацию, предусмотренную законом. Ежегодно оно обязано публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков, а также иные сведения.

Публичное акционерное общество обязано представить для внесения в единый государственный реестр юридических лиц сведения о фирменном наименовании общества, содержащем указание на то, что такое общество является публичным.

Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала общества, категории выпускаемых акций и порядок их размещения, а также иные условия, предусмотренные законом. Договор о создании акционерного общества заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами.

Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Устав акционерного общества должен содержать сведения о фирменном наименовании общества и месте его нахождения, условия о категориях

выпускаемых обществом акций, об их номинальной стоимости и количестве, о размере уставного капитала общества, правах акционеров, составе и компетенции органов общества и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

Унитарное предприятие – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Собственником имущества является государство или муниципальное образование, и это имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Унитарные предприятия обладают закрепленным за ними имуществом на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Право хозяйственного ведения – это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления – это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленном законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, то есть предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении.

Учредительным документом унитарного предприятия является его устав, утверждаемый уполномоченным государственным органом или органом местного самоуправления, если иное не предусмотрено законом.

Устав унитарного предприятия должен содержать сведения о его фирменном наименовании и месте его нахождения, предмете и целях его деятельности.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Органом унитарного предприятия является руководитель предприятия, который назначается уполномоченным собственником органом, если иное не предусмотрено законом, и ему подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим собранием его членов. Устав должен содержать сведения о фирменном наименовании кооператива и месте его нахождения, условия о размере паевых взносов членов кооператива, составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов, о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и об их ответственности за нарушение обязанности принимать личное трудовое участие в деятельности кооператива, о порядке распределения прибыли и убытков кооператива, размере и об условиях субсидиарной ответственности его членов по обязательствам кооператива, о составе и компетенции органов кооператива и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или слово «артель».

Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Прибыль производственного кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием и уставом кооператива.

Крестьянским (фермерским) хозяйством, создаваемым в качестве юридического лица, признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

Имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности [1].

Юридические лица, являющиеся *некоммерческими организациями*, могут создаваться в следующих организационно-правовых формах:

1. *Потребительским кооперативом* признается основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. К потребительским кооперативам относятся в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

2. *Общественными организациями* признаются добровольные объединения граждан, объединившихся в установленном законом порядке на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, для представления и защиты общих интересов и достижения иных не противоречащих закону целей. К ним относятся в том

числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации), общественные движения, органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления.

3. *Ассоциацией (союзом)* признается объединение юридических лиц и (или) граждан, основанное на добровольном или в установленных законом случаях на обязательном членстве и созданное для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных целей, а также иных не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей. К ним относятся некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, объединения адвокатов, нотариусов, оценщиков, лиц творческих профессий и другие.

4. *Товариществом собственников недвижимости* признается добровольное объединение собственников недвижимого имущества (помещений в здании, в том числе в многоквартирном доме, или в нескольких зданиях, жилых домов, дачных домов, садоводческих, огороднических или дачных земельных участков и т. п.), созданное ими для совместного владения, пользования и в установленных законом пределах распоряжения имуществом (вещами), в силу закона находящимся в их общей собственности или в общем пользовании, а также для достижения иных целей, предусмотренных законами. К ним относятся в том числе товарищества собственников жилья.

5. *Казачьими обществами* признаются внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации объединения граждан, созданные в целях сохранения традиционного образа жизни, хозяйствования и культуры российского казачества.

6. *Общинами коренных малочисленных народов Российской Федерации* признаются добровольные объединения граждан, относящихся к коренным малочисленным народам Российской Федерации и объединившихся

по кровнородственному и (или) территориально-соседскому признаку в целях защиты исконной среды обитания, сохранения и развития традиционных образа жизни, хозяйствования, промыслов и культуры.

7. *Фондом* признается некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели. К фондам относятся в том числе общественные и благотворительные фонды.

8. *Учреждением* признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. К учреждениям относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения.

9. *Автономной некоммерческой организацией* признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная на основе имущественных взносов граждан и (или) юридических лиц в целях предоставления услуг в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки и иных сферах некоммерческой деятельности.

10. *Религиозной организацией* признается добровольное объединение постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации граждан Российской Федерации или иных лиц, образованное ими в целях совместного исповедания и распространения веры и зарегистрированное в установленном законом порядке в качестве юридического лица (местная религиозная организация), объединение этих организаций (централизованная религиозная организация), а также созданная указанным объединением в соответствии с законом о свободе совести и о религиозных объединениях в целях совместного исповедания и распространения веры организация и (или)

созданный указанным объединением руководящий или координирующий орган.

11. *Публично-правовые компании* – некоммерческие унитарные организации, наделенные отдельными публично-правовыми функциями, которые действуют в интересах общества и государства. Среди таких целей законодатель выделяет проведение государственной политики, управление госимуществом, развитие экономики, оказание тех или иных государственных услуг, контроль, управление, а также другие полномочия в отдельных сферах экономики, осуществление особо важных проектов и др.

12. *Адвокатские палаты и образования*. Адвокатские образования, являющиеся юридическими лицами, создаются в виде коллегии адвокатов, адвокатского бюро или юридической консультации [5].

2.4. Современные формы объединения предприятий

В современных условиях сложились разнообразные типы объединений предприятий (организаций). Эти объединения различаются в зависимости от целей создания, хозяйственных отношений между участниками, степени самостоятельности входящих в объединение организаций. Объединение – это юридическое лицо, субъект права, обособленное от создавших его организаций, действующее в интересах этих организаций, но от своего имени. Объединения создаются на основе договоров добровольно входящих в них организаций.

Объединения могут создаваться как с сохранением юридического лица и самостоятельности входящих в него организаций, так и без сохранения статуса юридического лица.

Основные формы объединения предприятий: ассоциация (союз), консорциум, концерн, синдикат, холдинг, торгово-промышленная палата.

Ассоциация (союз) – это добровольное объединение независимых предприятий определенного профиля. Цель создания ассоциаций (союзов) – повышение эффективности работы на основе коллективной деятельности в избранных направлениях: подготовка кадров, маркетинг, организация внешнеэкономических связей и др.

Консорциум – временное объединение предприятий, решающих конкретные задачи в течение заданного периода. Все участники сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и могут участвовать в других объединениях (ассоциациях, союзах). После выполнения поставленных задач консорциум прекращает существование. Чаще всего консорциумы создаются для решения научно-технических, экологических задач, совместного финансирования межотраслевых инвестиционных проектов.

Концерн – крупные объединения организаций одной или нескольких отраслей (промышленности, торговли, транспорта, связи, банков, страховых и других компаний) на основе централизации функций научно-технического, производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности. Участники концерна делегируют ему выполнение функций централизованного управления, но в большинстве случаев остаются юридически самостоятельными.

Синдикат – объединение предприятий, производящих однородную продукцию с целью создания единой сбытовой сети. Основная цель – расширение и удержание рынков сбыта, регулирование объемов выпуска продукции членов синдиката, формирование цен на рынке.

Холдинг (холдинговая компания, корпорация) – это организация в форме акционерного общества, владеющая контрольными пакетами акций других организаций с целью финансового контроля и получения дохода на вложенный в акции капитал. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинга, называются дочерними.

Различают два типа холдингов:

- 1) чистый холдинг, который создается исключительно с целью контроля получения и наращивания доходов на вложенный капитал;
- 2) смешанный холдинг, который наряду с выполнением функций чистого холдинга занимается предпринимательской деятельностью.

Практически все крупные акционерные общества в России представляют собой холдинги.

Торгово-промышленные палаты – некоммерческие негосударственные организации, объединяющие предприятия и предпринимателей. Цель создания торгово-промышленных палат – содействие развитию экономики страны, региона, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Торгово-промышленные палаты выполняют следующие задачи:

- оказывают помощь предприятиям и предпринимателям, представляют и защищают их интересы по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности;
- содействуют развитию новых видов предпринимательской деятельности;
- содействуют развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности;
- оказывают предпринимателям, предприятиям, их объединениям услуги в организации инфраструктуры, информационного обслуживания;
- содействуют развитию экспорта российских товаров и услуг;
- выполняют другие задачи в рамках предоставленных им прав.

Торгово-промышленные палаты образуются по инициативе не менее пятнадцати учредителей на территории одного или нескольких субъектов или административно-территориальных образований Российской Федерации [2].

2.5. Внутренняя и внешняя среда предприятия

Сложность технологических, организационных и экономических взаимосвязей внутри предприятия, а также многогранность взаимодействия предприятия с другими экономическими субъектами определяют необходимость учета особенностей внутренней и внешней среды предприятия.

В общем внешнюю среду предприятия можно охарактеризовать как всю совокупность факторов, влияющих на его деятельность, а именно: потребители, конкуренты, поставщики, посредники, состояние экономики страны,

политическая обстановка, а также уровень науки, культуры, состояние общества, природные факторы и др.

Внешняя среда – это условия и факторы, возникающие независимо от деятельности предприятия и оказывающие на него существенное воздействие.

Все факторы внешней среды принято делить на факторы прямого воздействия (микросреда) и косвенного воздействия (макросреда).

Микросреда непосредственно влияет на производственно-финансовую деятельность предприятия – потребители, поставщики, конкуренты, посредники.

К факторам косвенного воздействия относятся:

– *научно-технические факторы* – это уровень НТП, техники и технологии;

– *экономические* – это состояние экономики страны в целом, темпы инфляции, международный платежный баланс, уровень занятости населения, ставки кредитования бизнеса и т. д.;

– *политические факторы* – политическая обстановка в стране, стабильность внутренней и внешней политики, налоговая система, стабильность общества;

– *природные факторы*, характеризующие наличие природных ресурсов и состояние окружающей природной среды;

– *социально-демографические факторы* – это уровень культуры, традиции, жизненные ценности, принятые в данном обществе, а также демографические изменения.

Внутренняя среда предприятия – это среда, которая определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. *Внутренняя среда включает* в себя следующие *основные элементы*: ресурсы (материальные, финансовые, трудовые), организационную структуру управления, технологии и информацию. Результатом взаимодействия элементов внутренней среды является готовая продукция (работы, услуги).

На специфику внутренней среды предприятия оказывают влияние следующие факторы:

- отрасль народного хозяйства и сфера материального производства;
- структура организации и структура управления;
- номенклатура выпускаемой продукции (работ, услуг);
- продолжительность производственного цикла;
- уровень и специфика техники и технологий, применяемых для производства продукции (работ, услуг);
- номенклатура и качество используемых сырья, материалов, полуфабрикатов и пр.;
- численность и квалификация персонала предприятия;
- уровень и квалификация менеджмента;
- состав имущества и др.

2.6. Ресурсы, имущество и капитал предприятия

Для осуществления хозяйственной деятельности предприятие использует следующие ограниченные *ресурсы*:

- вложенный капитал (имущество);
- трудовые ресурсы (человеческий капитал).

Вложенный капитал представляет собой общую стоимость хозяйственных средств предприятия. Это все финансовые средства (собственные и заемные), инвестированные в формирование активов предприятия. Активы – имущество предприятия в денежной оценке.

Между категориями капитала и активов существует тесная связь: активы могут рассматриваться как объект инвестирования капитала, а капитал – как финансовый ресурс, предназначенный для инвестирования в активы. Только путем инвестирования в активы капитал как накопленная ценность вовлекается в экономический процесс.

Состав капитала предприятия:

1. *Основной капитал*, в том числе:

а) *нематериальные активы* (право на изобретение, промышленный образец, полезную модель; право на использование программы для ЭВМ, базы данных; право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование; владение ноу-хау, секретной формулой или процессом и др.);

б) *основные средства* (здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства и др.).

2. *Оборотный капитал*, в том числе:

а) *оборотные производственные фонды* (производственные запасы, незавершенное производство, полуфабрикаты собственного производства и др.);

б) *фонды обращения* (готовая продукция в сфере реализации, денежные средства предприятия).

Для осуществления хозяйственной деятельности любому предприятию необходим не только основной и оборотный капитал, но и трудовые ресурсы – рабочие, руководители, специалисты и служащие. Общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт персонала и составляет *человеческий капитал*, значение которого в развитии современной экономики постоянно возрастает. Возрастающая роль человеческого фактора в развитии и укреплении конкурентоспособности предприятий придает особое значение инвестициям (капитальным вложениям) в образование, профессиональную подготовку, улучшение условий труда, социальные гарантии для персонала и др.

3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Понятие, классификация и структура основных средств

Основные средства являются наиболее значимой частью имущества предприятия.

Основные средства – это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени (более одного года), сохраняют при этом свою натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Критерии отнесения имущества предприятия к основным средствам:

- имеют длительный период использования – более одного года;
- многократно используются в хозяйственной деятельности;
- не меняют своей физической натуральной формы;
- постепенно переносят свою стоимость на готовую продукцию;
- стоимость основных средств составляет определенную величину, ее

сумма определена законодательством РФ (в целях налогового учета стоимость составляет более 100 тыс. руб., в бухгалтерском учете – более 40 тыс. руб.).

В экономической литературе понятия «основные производственные фонды» и «основные средства» предприятия в большинстве случаев используют как однозначные. Однако между ними можно отметить различие. Основные фонды представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда. Как и материально-вещественные ценности, основные фонды также имеют денежную оценку, в денежной оценке их принято называть основными средствами. Термин «основные средства» используется в нормативных документах, в формах бухгалтерской отчетности.

Классификация основных средств по различным признакам приведена в таблице 2.

Классификация основных средств

Классификационный признак	Виды основных средств
1. По натурально-вещественному признаку	Здания
	Сооружения
	Рабочие и силовые машины и оборудование
	Измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника
	Транспортные средства
	Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь
	Рабочий, продуктивный и племенной скот
	Многолетние насаждения
	Земельные участки, объекты природопользования
	Прочие основные средства
2. По функциональному назначению	Производственные непосредственно связаны с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг
	Непроизводственные служат для удовлетворения культурно-бытовых потребностей работников (столовые, санатории, поликлиники, детские сады и др.)
3. По степени воздействия на предмет труда	Активные непосредственно участвуют в процессе производства продукции и оказывают прямое влияние на объем, качество выпускаемой продукции (машины и оборудование, транспортные средства и инструменты и др.)
	Пассивные непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для производственного процесса (здания, сооружения, инвентарь и др.)
4. В зависимости от имеющихся прав	Собственные
	Арендованные
5. По характеру использования	Действующие основные средства, находящиеся в эксплуатации
	Бездействующие основные средства в резерве, на консервации, в стадии реконструкции или достройки

По натурально-вещественному признаку основные средства включают:

1. *Здания* – архитектурно-строительные объекты, которые создают необходимые условия для труда, социально-культурного обслуживания населения и хранения материальных ценностей (здания основных и вспомогательных цехов предприятия, лабораторий и других служебных помещений, склады, гаражи и т. д.).

2. *Сооружения* – инженерно-строительные объекты, которые создают условия, необходимые для осуществления процесса производства путем выполнения технических функций, не связанных с изменением предмета труда или для осуществления различных непроизводственных функций (плотины, эстакады, мосты, туннели, автомобильные дороги, железнодорожные пути, линии электропередач, теплоцентрали, трубопроводы различного назначения, кабельные линии связи и т. д.).

3. *Рабочие и силовые машины и оборудование. Оборудование* – это устройства, преобразующие различные виды энергии и материалы. К рабочим машинам и оборудованию относятся машины, инструменты, аппараты, предназначенные для механического, термического и химического воздействия на предметы труда в целях изменения их формы, свойств, состояния (доменные, электросталеплавильные, нагревательные печи, прокатные станы, агрегаты для термической обработки металла, прессы, молоты, станки). *К силовым машинам и оборудованию* относятся машины-генераторы, производящие тепловую и энергетическую энергию, и машины-двигатели, превращающие энергию любого вида (энергию воды, ветра, тепловую, электрическую и т. д.) в механическую энергию (паровые котлы, генераторы, турбины, двигатели и др., крановое оборудование и т. д.).

4. *Измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника.* К ним относятся оборудование систем связи (оборудование телефонной, телеграфной, факсимильной, телекодовой связи и т. д.); средства измерения и управления (измерительные приборы, регулирующие устройства, устройства диспетчерского контроля, оборудование

и устройства сигнализации и т. д.); средства вычислительной техники; оргтехника (копировальная техника, офисные АТС, калькуляторы и т. д.).

5. *Транспортные средства* – это средства передвижения, предназначенные для перемещения людей и грузов. К ним относится подвижной состав железнодорожного и автомобильного транспорта (тепловозы, вагоны, грузовые и легковые автомобили, автобусы, прицепы и т. д.).

6. *Инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь* – это предметы технического назначения, участвующие в производственном процессе, а также предметы конторского и хозяйственного обзаведения, непосредственно не используемые в производственном процессе (емкости для хранения жидкости, рабочие столы, стеллажи, верстаки, предметы противопожарного назначения и т. д.).

7. *Рабочий, продуктивный и племенной скот.*

8. *Многолетние насаждения.*

9. *Земельные участки, объекты природопользования.*

10. *Прочие основные средства.*

Производственная структура основных средств характеризует соотношение различных групп (видов) основных производственных средств в их общей стоимости.

Важнейшими факторами, влияющими на структуру основных средств предприятия, являются характер выпускаемой продукции, объем выпуска продукции, уровень автоматизации и механизации, уровень специализации и кооперирования, климатические и географические условия расположения предприятий и др.

3.2. Учет и оценка основных средств

Основные средства учитываются, анализируются и планируются в *натуральном и стоимостном выражении*. Применение натуральных показателей необходимо для определения их технического состояния, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования, составления баланса оборудования и других целей. Стоимостная

оценка основных средств необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на готовую продукцию, а также для определения объема и структуры капитальных вложений.

Виды стоимостной оценки основных средств:

- по первоначальной стоимости;
- по остаточной стоимости;
- по восстановительной стоимости;
- по ликвидационной стоимости.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

Фактическими затратами на приобретение, сооружение и изготовление основных средств являются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Не включаются в фактические затраты на приобретение, сооружение или изготовление основных средств общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств [15].

Первоначальная стоимость формируется в момент вступления объекта основных средств в эксплуатацию.

$$\Phi_{п} = З_{ф} + З_{проч},$$

где $\Phi_{п}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$З_{ф}$ – фактические затраты на приобретение, сооружение и изготовление объекта основных средств, руб.;

$З_{проч}$ – прочие затраты по транспортировке, хранению объектов, монтажу, установке, руб.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости.

Восстановительная стоимость характеризует стоимость воспроизводства основных средств в современных условиях, т. е. с учетом достигнутого уровня развития производства, достижений научно-технического прогресса и роста производительности труда, а также с учетом изменения цен.

В условиях инфляции переоценка основных средств на предприятии позволяет:

- объективно оценить действительную стоимость основных средств;
- правильно определить затраты на производство и реализацию продукции;
- более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для воспроизводства основных средств;
- устанавливать объективные продажные цены на реализуемые основные средства.

Переоценка может проводиться двумя способами:

1. *Методом прямого счета*, когда каждый объект основных средств оценивается на основании соответствующих оправдательных документов или согласно заключению специальной экспертной комиссии.

2. *Методом пересчета (индексации)* в соответствии с коэффициентами, предлагаемыми законодательством:

$$\Phi_{\text{в}} = \Phi_{\text{п}} \cdot K_{\text{пересч}},$$

где $\Phi_{\text{в}}$ – восстановительная стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$K_{\text{пересч}}$ – коэффициент пересчета, доли ед.

Переоценка объекта основных средств производится не чаще одного раза в год (на конец отчетного периода).

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа, т. е. это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию. Величина остаточной стоимости уменьшается по мере увеличения срока полезного использования объекта основных средств. Остаточная стоимость характеризует реальную стоимость объекта основных средств на данный год. По остаточной стоимости основные средства отражаются в бухгалтерском балансе предприятия.

$$\Phi_{\text{ост}} = \Phi_{\text{п}} (\Phi_{\text{в}}) - И,$$

где $\Phi_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{\text{в}}$ – восстановительная стоимость основных средств, руб.;

$И$ – сумма износа основных средств (представляет собой сумму начисленных амортизационных отчислений), руб.

$$И = \Phi_{\text{п}} (\Phi_{\text{в}}) \times N_{\text{а}} \times T_{\text{факт}},$$

где $N_{\text{а}}$ – норма амортизации, доли ед.;

$T_{\text{факт}}$ – период эксплуатации, лет.

Ликвидационная стоимость – это величина ожидаемой выручки от реализации какого-либо объекта основных средств по истечении срока его эксплуатации. Устаревшие физически и морально объекты могут быть проданы предприятиям и при этом принести доход. Ликвидационная стоимость основных фондов может выражать остаточную стоимость за вычетом расходов, связанных с их ликвидацией (продажей), или рыночную стоимость основных фондов при ликвидации предприятия.

$$\Phi_{л} = Ц_{р} - З_{л},$$

где $\Phi_{л}$ – ликвидационная стоимость объекта, руб.;

$Ц_{р}$ – рыночная цена ликвидируемого объекта, руб.;

$З_{л}$ – затраты, связанные с ликвидацией объекта, руб.

3.3. Износ основных средств

Экономическая сущность *износа* заключается в том, что основные средства постепенно теряют свою стоимость. Основные средства в процессе функционирования претерпевают *физический и моральный износ* (рис. 2).

Физический износ означает утрату основными средствами способности удовлетворять первоначальным техническим параметрам вследствие их эксплуатации и воздействия механических, химических, физических и прочих факторов. Физический износ зависит от качества основных средств, их технического совершенствования, времени их действия, степени защиты их от внешних воздействий, качества ухода за ними и др.

Величина физического износа связана с уменьшением стоимости объекта основных фондов и может быть определена по времени его эксплуатации, по техническому состоянию объекта, по объему выполненных работ, на основе экспертной оценки.

$$И_{ф} = \frac{T_{факт}}{T_{п.н.}} \times 100,$$

где $И_{ф}$ – степень физического износа, %;

$T_{факт}$ – фактический срок службы объекта, лет;

$T_{п.и.}$ – срок полезного использования объекта, лет.

Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым объектам основных средств. Различают *полный* и *частичный износ* основных средств. При *полном износе* действующие средства ликвидируются, а при *частичном* проводится их ремонт с целью восстановления и дальнейшей эксплуатации.

Моральный износ заключается в том, что объекты основных средств обесцениваются, т. е. утрачивают свою стоимость до окончания срока полезного использования. Моральный износ бывает двух видов:

1. *Моральный износ первого рода* – это потеря стоимости в результате появления аналогичных, но более дешевых основных средств.

$$K_{им1} = \frac{\Phi_{п} - \Phi_{в}}{\Phi_{п}} \times 100,$$

где $K_{им1}$ – коэффициент, характеризующий изношенность основных средств вследствие морального износа первого рода, %;

$\Phi_{п}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$\Phi_{в}$ – восстановительная стоимость основных средств, руб.

2. *Моральный износ второго рода* – это потеря стоимости, вызванная появлением аналогичных, но более производительных средств труда.

$$\Phi_{им2} = \Phi_{п} - \left(\Phi_{пн} \times \frac{П_{н}}{П_{с}} \right),$$

где $\Phi_{им2}$ – величина морального износа второго рода, руб.;

$\Phi_{пс}$, $\Phi_{пн}$ – соответственно первоначальная стоимость старого и нового объектов основных средств, руб.;

$П_{с}$, $П_{н}$ – соответственно производительность старого и нового объектов основных средств, ед.

На каждом предприятии процесс физического и морального износа основных средств должен управляться. Управление этим процессом происходит через проведение определенной политики воспроизводства основных средств.

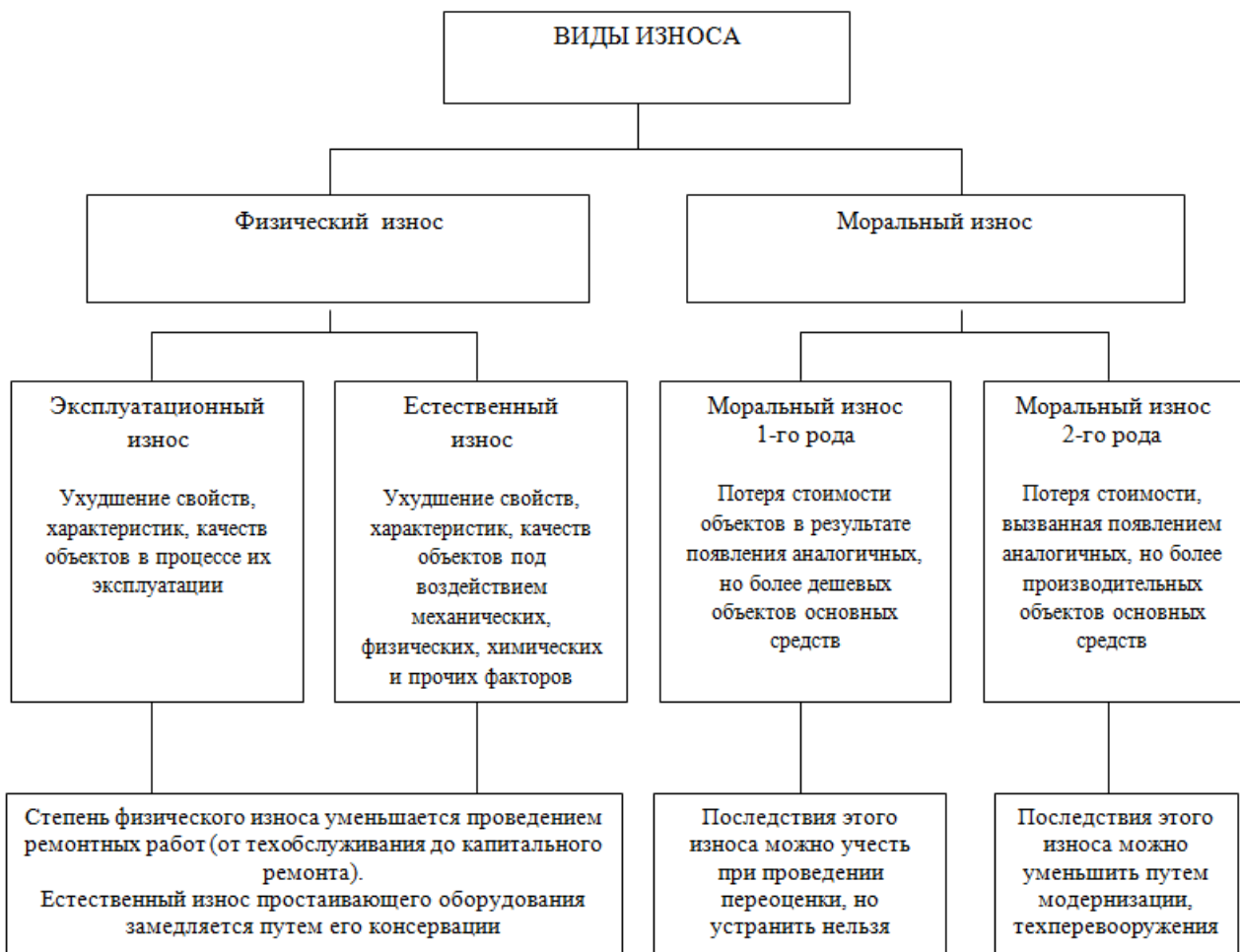


Рис. 2. Виды износа

3.4. Амортизация основных средств

Амортизация – это экономический механизм постепенного переноса стоимости основных средств на стоимость выпускаемой продукции.

Перенесенная стоимость составляет *амортизационные отчисления*, которые накапливаются в течение всего срока службы объекта, образуя *амортизационный фонд*, предназначенный для финансирования воспроизводства основных средств предприятия.

Процесс амортизации основных средств может быть рассмотрен в разрезе бухгалтерского и налогового учета, т. к. начисление амортизации в бухгалтерском и налоговом учете ведется по-разному.

Амортизация для целей бухгалтерского учета начисляется одним из следующих способов:

1. *Линейный способ* – годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств и нормы амортизации:

$$A_{\text{год}} = \frac{\Phi_{\text{п(в)}} \times N_{\text{а}}}{100} = \frac{\Phi_{\text{п}}}{T},$$

где $A_{\text{год}}$ – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.;

$\Phi_{\text{п(в)}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

$N_{\text{а}}$ – норма амортизации, %.

Норма амортизации определяется исходя из срока полезного использования объекта основных средств по формуле:

$$N_{\text{а}} = \frac{1}{T} \times 100,$$

где T – срок полезного использования объекта основных средств, лет.

2. *Способ уменьшаемого остатка* – сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта:

$$A_{\text{год}} = \frac{\Phi_{\text{ост}} \times N_{\text{а}}}{100} \times K_{\text{уск}},$$

где $A_{\text{год}}$ – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.;

$\Phi_{\text{ост, нач}}$ – остаточная стоимость на начало года, руб.;

$N_{\text{а}}$ – норма амортизации, %;

$K_{\text{уск}}$ – коэффициент ускоренной амортизации, устанавливается предприятием самостоятельно в размере не выше 3.

3. *Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования* – сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной (восстановительной) стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта:

$$A_{\text{год}} = \frac{\Phi_{\text{п}} \times t}{T_{\text{сум}}},$$

где $A_{\text{год}}$ – годовая сумма амортизационных отчислений, руб.;

$\Phi_{\text{п}}$ – первоначальная стоимость основных средств, руб.;

t – количество лет, оставшихся до конца нормативного срока службы объекта основных средств, лет;

$T_{\text{сум}}$ – сумма чисел лет срока службы объекта, ед.

4. *Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)* – сумма амортизационных отчислений определяется исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств:

$$A_{\text{год}} = \Phi_{\text{п}} \times \frac{V_i}{V_{\text{сум}}},$$

где V_i – объем продукции в i -м году в натуральном и стоимостном выражении, ед. или руб.;

$V_{\text{сум}}$ – плановый общий объем продукции за весь срок полезного использования, ед. или руб.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

В соответствии со ст. 256 Налогового кодекса РФ (НК РФ) имущество предприятий подразделяется на подлежащее и не подлежащее амортизации. Так, например, не подлежат амортизации земля и иные объекты природопользования, объекты незавершенного капитального строительства. Срок полезного использования объекта основных средств определяется предприятиями самостоятельно на дату ввода объекта в эксплуатацию в соответствии с положениями ст. 258 НК РФ и на основе классификации основных средств по амортизационным группам, утверждаемой правительством.

Амортизируемое имущество объединяется в соответствии со сроком полезного использования в десять *амортизационных групп*.

Амортизационные группы с примерами имущества приведены в таблице 3.

Таблица 3

Амортизационные группы основных средств

Группа	Срок полезного использования	Примеры имущества
1	От 1 года до 2 лет включительно	Инструмент для металлообрабатывающих и деревообрабатывающих станков, инструмент строительно-монтажный ручной, инструмент алмазный и абразивный
2	Свыше 2 лет до 3 лет включительно	Инструмент строительно-монтажный механизированный, ручная аппаратура для кислородной резки металлов
3	Свыше 3 лет до 5 лет включительно	Техника электронно-вычислительная, средства светокопирования, автомобили грузовые общего назначения грузоподъемностью до 0,5 т
4	Свыше 5 лет до 7 лет включительно	Автопогрузчики, оборудование деревообрабатывающее для производства мебели, оборудование технологическое для предприятий торговли и общественного питания
5	Свыше 7 лет до 10 лет включительно	Станки с ЧПУ, в т. ч. обрабатывающие центры, роботы промышленные, системы связи оптико-волоконные, средства радиосвязи, радиовещания и телевидения
6	Свыше 10 лет до 15 лет включительно	Скважина нефтяная эксплуатационная, автомобили грузовые общего назначения грузоподъемностью свыше 15 т, вагоны трамвайные, самолеты и вертолеты
7	Свыше 15 лет до 20 лет включительно	Печь мартеновская, канализационные сети, аппаратура железнодорожной связи, печи цементные, станки токарные, сверлильно-расточные, фрезерные, строгальные
8	Свыше 20 лет до 25 лет включительно	Печь доменная, ограды металлические, сейфы, подъездные железнодорожные пути предприятий, электровозы промышленные, вагоны пассажирские магистральные
9	Свыше 25 лет до 30 лет включительно	Градирни металлические, база сжиженных газов, полоса взлетно-посадочная, ядерные реакторы, драги, вагоны грузовые магистральные крытые
10	Свыше 30 лет	Круизные суда, доки плавучие речные и морские, вагоны метрополитена, эскалаторы, лесозащитные полосы

Амортизацию в целях налогового учета начисляют одним из следующих методов:

1. *Линейный метод* – сумма начисленной за месяц амортизации определяется как произведение первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации, определенной для данного объекта:

$$A_{\text{лин}} = \frac{\Phi_{\text{п(в)}} \times H_a}{100},$$

где $\Phi_{\text{п(в)}}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств, руб.;

H_a – норма амортизации, %.

Норма амортизации определяется по каждому объекту основных средств по формуле:

$$H_a = \frac{1}{T} \times 100,$$

где T – срок полезного использования данного объекта основных средств, выраженный в месяцах.

2. *Нелинейный метод* – сумма начисленной за один месяц амортизации для каждой амортизационной группы определяется исходя из произведения суммарного баланса соответствующей амортизационной группы на начало месяца и норм амортизации:

$$A_{\text{нелин}} = \frac{B \times H_a}{100},$$

где B – суммарный баланс соответствующей амортизационной группы, руб.;

H_a – норма амортизации соответствующей амортизационной группы (табл.4), %.

Таблица 4

Норма амортизации

Амортизационная группа	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Норма амортизации (месячная), %	14,3	8,8	5,6	3,8	2,7	1,8	1,3	1,0	0,8	0,7

Амортизационные отчисления по объекту основных средств начинают начисляться и включаться в себестоимость готовой продукции с первого числа месяца, следующего за месяцем поступления объекта, и начисляются до полного погашения стоимости этого объекта.

Амортизация начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода начисления амортизации или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации.

По всему амортизируемому имуществу применяется либо только линейный, либо только нелинейный метод (свой выбор налогоплательщик должен закрепить в учетной политике). Единственное исключение – здания, сооружения, входящие в 8–10 амортизационные группы. Амортизация по ним начисляется только с использованием линейного метода.

3.5. Воспроизводство основных средств

В условиях рыночных отношений политика в области воспроизводства основных фондов играет исключительно важную роль, так как именно она определяет количественное и качественное состояние основных средств.

Воспроизводство основных средств – это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации, а также системы технического обслуживания и ремонта. Основная цель воспроизводства – обеспечение предприятий основными средствами в их количественном и качественном составе, а также поддержание их в рабочем состоянии.

В процессе воспроизводства основных средств решаются следующие задачи:

- возмещение выбывающих по различным причинам основных средств;
- увеличение количества основных средств в целях расширения объема производства;

– совершенствование видовой, технологической и возрастной структуры основных средств, т. е. повышение технического уровня производства.

Система планово-предупредительных ремонтов (ППР) – это комплекс организационно-технических мероприятий по уходу, надзору за оборудованием, обслуживанию и ремонту его для содержания в нормальном рабочем состоянии, обеспечения максимальной производительности и увеличения сроков эксплуатации. Эта система определяет характер ремонтов, время проведения, периодичность и их чередование. Системой ППР предусматривается обслуживание основных средств, текущие и капитальные ремонты.

Техническое обслуживание оборудования (технический осмотр) – это комплекс работ по систематическому и своевременному поддержанию объектов в работоспособном состоянии в период между ремонтами (чистка, смазка, регулировка, устранение мелких неисправностей и др.).

Текущий ремонт – это ремонт, при котором заменой или восстановлением быстроизнашивающихся деталей и регулированием механизмов достигается нормальная работа оборудования до очередного планового ремонта. Периодичность их проведения – несколько раз в год, стоимость небольшая.

Капитальный ремонт – вид планового ремонта, осуществляемого с целью восстановления ресурса оборудования с заменой или восстановлением любых его частей (включая базовые) и их регулировкой. Их периодичность – раз в год или несколько лет, стоимость большая.

Модернизация представляет собой усовершенствование, улучшение, обновление объекта основных средств, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Модернизируются в основном машины, оборудование, технологические процессы.

Техническое перевооружение – комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и

физически изношенного оборудования новым, более современным и производительным.

Реконструкция – переустройство объектов, связанных с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств в целях увеличения производственной мощности, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции.

Новое строительство – это строительство новых предприятий, зданий и сооружений на новых площадках с целью создания новых производственных мощностей.

Процесс воспроизводства основных средств может осуществляться за счет различных источников. К источникам собственных средств предприятия для финансирования процесса воспроизводства относятся амортизационный фонд, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. К заемным источникам – кредиты банков, заемные средства других предприятий и организаций, долевое участие в строительстве, финансирование из бюджета.

Расходы на проведение ремонтов включаются в затраты на производство и реализацию продукции. Они зависят от степени физического износа основных средств, качества проводимых ремонтов и уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование. Среди направлений снижения затрат на ремонт можно отметить своевременное и качественное проведение системы планово-предупредительных ремонтов, экономическое обоснование проведения капитального ремонта, восстановление изношенных деталей непосредственно на предприятии и др.

3.6. Показатели использования основных средств

Эффективность использования основных средств определяется с помощью системы показателей, к которым относятся:

- обобщающие показатели использования основных средств;
- частные показатели использования оборудования;

- показатели состояния основных средств;
- показатели движения основных средств.

Обобщающие показатели использования основных средств:

1. *Фондоотдача* – количество продукции, которое может быть получено с каждого рубля основных средств, используемых для производства этой продукции:

$$\text{ФО} = \frac{В}{\Phi_{\text{ср}}},$$

где ФО – фондоотдача, руб/руб;

$В$ – количество произведенной за год продукции в натуральном или стоимостном выражении;

$\Phi_{\text{ср}}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Среднегодовая стоимость основных средств может быть определена различными способами:

- по формуле среднеарифметической (сложением стоимости основных средств на начало и конец отчетного периода и делением суммы пополам):

$$\Phi_{\text{ср}} = \frac{\Phi_{\text{н}} + \Phi_{\text{к}}}{2},$$

где $\Phi_{\text{н}}$ – стоимость основных средств на начало периода (года);

$\Phi_{\text{к}}$ – стоимость основных средств на конец периода (года);

- по формуле средней хронологической (ввод и выбытие основных средств приурочивается к началу периода (месяца)):

$$\Phi_{\text{ср}} = \frac{(0,5\Phi_{\text{н}} + \sum_{i=2}^{n=12} \Phi_i + 0,5\Phi_{\text{к}})}{12},$$

где $\sum_{i=2}^{n=12} \Phi_i$ – суммарная стоимость основных средств на 1-е число каждого месяца с февраля по декабрь;

- по методу определения средней стоимости вводимых и выбывающих основных средств (ввод и выбытие приурочивается на конец периода):

$$\Phi_{\text{ср}} = \Phi_{\text{н}} + \sum_i^r \Phi_{\text{вв}} \frac{n}{12} + \sum_j^k \Phi_{\text{выб}} \frac{12 - n}{12},$$

где n – число полных месяцев работы введенных и выбывших основных средств в течение года, ед.;

r – количество вновь введенных i -х видов основных фондов, ед. ($i = 1, 2, \dots, r$);

k – количество выбывших j -х видов основных фондов, ед. ($j = 1, 2, \dots, k$).

2. *Фондоемкость* характеризует стоимость основных средств в расчете на единицу продукции, показатель, обратный фондоотдаче:

$$\Phi_{\text{Е}} = \frac{1}{\Phi_{\text{О}}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\text{В}},$$

где $\Phi_{\text{Е}}$ – фондоемкость, руб/руб.

3. *Фондовооруженность* – количественное соотношение между стоимостью основных средств и численностью работников:

$$\Phi_{\text{В}} = \frac{\Phi_{\text{ср}}}{\text{Ч}},$$

где $\Phi_{\text{В}}$ – фондовооруженность, руб/чел;

Ч – среднегодовая численность работающих, чел.

4. *Фондорентабельность* показывает соотношение между прибылью и стоимостью основных средств:

$$\Phi_{\text{Р}} = \frac{\text{П}}{\Phi_{\text{ср}}} \times 100,$$

где $\Phi_{\text{Р}}$ – фондорентабельность, %;

П – прибыль от реализации продукции, руб.

Частные показатели использования оборудования:

1. *Коэффициент интенсивной нагрузки ($K_{\text{и}}$)* характеризует уровень использования машин и оборудования по производительности:

$$K_{\text{и}} = \frac{\text{П}_{\text{ф}}}{\text{П}_{\text{в}}},$$

где P_{ϕ} – фактическая производительность машин и оборудования в единицу времени, ед.;

$P_{\text{в}}$ – технически возможная (паспортная) производительность машин и оборудования в единицу времени, ед.

2. *Коэффициент экстенсивной нагрузки ($K_{\text{э}}$)* характеризует уровень использования машин и оборудования по времени. Для его определения выделяют календарный, номинальный и эффективный фонды времени.

Календарный фонд времени – максимально возможный фонд времени, определяется числом дней в планируемом периоде, умноженный на часы в сутках.

Номинальный фонд времени – календарный фонд времени за вычетом выходных и праздничных дней.

Эффективный фонд времени – номинальный фонд за вычетом времени, необходимого для выполнения ремонтов и времени текущих простоев.

$$K_{\text{э}} = \frac{T_{\phi}}{T_{\text{НОМ}}},$$

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

$T_{\text{НОМ}}$ – номинальный фонд времени работы машин и оборудования, ч.

3. *Коэффициент интегральной нагрузки ($K_{\text{инт}}$)* характеризует уровень использования машин и оборудования как по времени, так и по мощности:

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{и}} \times K_{\text{э}}.$$

Показатели состояния основных средств:

1. *Коэффициент износа основных средств ($K_{\text{изн}}$):*

$$K_{\text{изн}} = \frac{И}{\Phi_{\text{п(в)}}},$$

где $И$ – сумма начисленного износа, определяемая по величине амортизационных отчислений, руб.

2. *Коэффициент годности основных средств ($K_{\text{годн}}$):*

$$K_{\text{годн}} = 1 - K_{\text{изн}} = \frac{\Phi_{\text{ост}}}{\Phi_{\text{п(в)}}},$$

где $\Phi_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость основных средств.

Показатели движения основных средств:

1. *Коэффициент обновления* показывает долю введенных в отчетном периоде основных средств в их стоимости (первоначальной или восстановительной) на конец года:

$$K_{\text{обн}} = \frac{\Phi_{\text{ВВ}}}{\Phi_{\text{к}}} \times 100,$$

где $K_{\text{обн}}$ – коэффициент обновления основных средств, %;

$\Phi_{\text{ВВ}}$ – стоимость основных средств, вновь введенных за определенный период времени, руб.;

$\Phi_{\text{к}}$ – стоимость основных средств на конец соответствующего периода времени, руб.:

$$\Phi_{\text{к}} = \Phi_{\text{н}} + \Phi_{\text{ВВ}} - \Phi_{\text{ВЫб}},$$

где $\Phi_{\text{н}}$ – стоимость основных средств на начало соответствующего периода времени, руб.;

$\Phi_{\text{ВЫб}}$ – стоимость выбывших, ликвидированных средств в течение определенного периода времени, руб.

2. *Коэффициент выбытия* показывает долю выбывших в течение года основных средств из имевшихся на начало года. Обратная величина коэффициента выбытия характеризует средний срок службы основных средств.

$$K_{\text{ВЫб}} = \frac{\Phi_{\text{ВЫб}}}{\Phi_{\text{н}}} \times 100,$$

где $K_{\text{ВЫб}}$ – коэффициент выбытия основных средств, % .

3. *Коэффициент интенсивности обновления основных средств* показывает долю введенных основных средств к выбывающим в течение года:

$$K_{\text{интенс}} = \frac{\Phi_{\text{ВВ}}}{\Phi_{\text{ВЫб}}} \times 100,$$

где $K_{\text{интенс}}$ – коэффициент интенсивности обновления основных средств, % .

3.7. Основные пути улучшения использования основных средств

Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет увеличения выпуска продукции,

снижения себестоимости, улучшения качества продукции, снижения налога на имущество и увеличения прибыли.

Улучшения использования основных средств на предприятии можно достигнуть путем:

- освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду;
- своевременного и качественного проведения системы планово-предупредительных ремонтов;
- приобретения высококачественных основных средств;
- повышения уровня квалификации обслуживающего персонала;
- своевременного обновления (особенно активной части) основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;
- повышения коэффициента сменности работы предприятия, если в этом имеется экономическая целесообразность;
- улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- обеспечения там, где это экономически целесообразно, централизации ремонтных служб;
- повышения уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;
- внедрения новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;
- совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоев в работе машин и оборудования и др.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся на предприятии за тот или иной период времени.

4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Понятие, классификация и структура оборотных средств

Для производства продукции, выполнения работ, оказания услуг любому предприятию необходимы не только основные, но и оборотные средства.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств (рис. 3).

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА							
Оборотные производственные фонды (сфера производства)				Фонды обращения (сфера обращения)			
Производственные запасы: - Сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты - Вспомогательные материалы - Топливо - Тара - Запасные части для ремонта - Инструменты, приспособления и инвентарь				Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления	Расходы будущих периодов	Готовая продукция на складах	Отгруженная продукция
						Дебиторская задолженность	Денежные средства в кассе и на счетах в банках
Нормируемые				Ненормируемые			
Средства в прочих расчетах							

Рис. 3. Оборотные средства

Оборотные производственные фонды – это часть оборотных средств, которая обслуживает процесс производства (сферу производства) и обеспечивает выпуск продукции.

К оборотным производственным фондам относятся:

1) *производственные запасы:* сырье, основные и вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо, запасные части для ремонта, тара, инструменты, приспособления и инвентарь;

2) *незавершенное производство и полуфабрикаты собственного производства:* незавершенное производство представляет собой продукцию, не законченную производством и подлежащую дальнейшей обработке, полуфабрикат – продукция, завершенная процессом переработки на отдельных стадиях технологического цикла, предназначенная для дальнейшей переработки на данном предприятии;

3) *расходы будущих периодов* – расходы на освоение новой продукции, подготовительные работы и другие расходы, которые являются единовременными и осуществляются до начала производства продукции. Это расходы, фактически имеющие место в отчетном периоде, но подлежащие включению в стоимость продукции в будущих периодах.

Величина каждого элемента вышеуказанных оборотных средств зависит от отраслевых особенностей, характера деятельности предприятия, условий поставок сырья, технологии производства и других факторов.

Фонды обращения – это совокупность оборотных средств предприятия, функционирующих в сфере обращения и обслуживающих процессы реализации продукции.

Фонды обращения включают:

1) *готовую продукцию на складах* – продукцию, прошедшую все стадии обработки, переданную из производственного процесса на склад готовой продукции и готовую к реализации;

2) *отгруженную продукцию* – готовую продукцию, которая отгружена покупателям, но еще не оплачена ими в связи с тем, что право собственности на нее еще не перешло к покупателям;

3) *денежные средства* – в кассе, на расчетных счетах предприятия, в расчетах и прочие;

4) *дебиторскую задолженность* – денежные средства, которые должны предприятию, в том числе за отгруженную продукцию, по которой право собственности уже перешло покупателям;

5) *средства в прочих расчетах.*

Оборотные средства можно *классифицировать* по ряду признаков:

1. *По роли в процессе производства:*

1) *оборотные производственные фонды* (сфера производства);

2) *фонды обращения* (сфера обращения).

2. *По охвату нормированием:*

а) *нормируемые* (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов, готовая продукция на складе);

б) *ненормируемые* (отгруженная продукция, денежные средства, дебиторская задолженность).

3. *По источникам формирования:*

а) *собственные средства* (уставный капитал, прибыль предприятия);

б) *заемные средства* (кредиты и займы);

в) *привлеченные средства* (средства, привлеченные за счет выпуска ценных бумаг – акций, облигаций).

Под *структурой оборотных средств* понимается соотношение отдельных элементов оборотных средств в их общей сумме.

Объем и структура оборотных средств зависят от многих факторов, основными из которых являются:

- отраслевая принадлежность предприятия;
- объемы производства и реализации продукции;
- широта ассортимента выпускаемой продукции;
- продолжительность технологического цикла;
- материалоемкость продукции;
- виды применяемого сырья;

– особенности организации закупок сырья, материалов (удаленность поставщиков, условия транспортировки и др.).

4.2. Кругооборот оборотных средств

Оборотные средства находятся в постоянном движении, в процессе которого совершают кругооборот, проходя последовательно три стадии: денежную, производственную и товарную. Причем на разных стадиях оборотные средства приобретают то материально-вещественную, то денежную форму, нарастая по стоимости до момента реализации продукции.

Общая схема кругооборота средств предприятия имеет следующий вид:



На первой стадии (денежной) предприятие на денежные средства (Д) приобретает производственные запасы (ПЗ), необходимые для производства продукции, при этом оборотные средства из денежной формы переходят в товарную форму, а денежные средства из сферы обращения переходят в сферу производства.

На второй стадии (производственной) производственные запасы вступают в процесс производства и, пройдя форму незавершенного производства (НП), превращаются в готовую продукцию (ГП), вследствие чего оборотные средства переходят из производственной формы в товарную.

На третьей стадии (товарной) происходит реализация готовой продукции, и оборотные средства из товарной формы переходят в денежную форму. Реализуя продукцию, предприятие опять получает деньги, но уже с приращением (Д¹).

Затем денежные средства вновь расходуются на приобретение производственных запасов и т. д. Таким образом осуществляется кругооборот оборотных средств, затем все повторяется вновь.

4.3. Нормирование оборотных средств

Под *нормированием оборотных средств* понимается процесс определения минимальной, но достаточной величины оборотных средств на предприятии. Величина нормируемых оборотных средств должна удовлетворять реальной потребности производства.

В практике нормирования оборотных средств используют следующие *методы*:

1. *Прямого счета*. Предусматривает обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом всех изменений в уровне организационно-технического развития предприятия, транспортировке товарно-материальных ценностей и др.

2. *Аналитический*. Предполагает определение потребности в оборотных средствах по фактической величине оборотных средств с учетом поправки на излишки и ненужные запасы, а также на изменения в условиях производства и снабжения.

3. *Коэффициентный*. Состоит в корректировке действующих в предыдущем периоде нормативов оборотных средств в соответствии с изменениями объема производства и ускорения оборачиваемости оборотных средств. При этом запасы подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запчасти, расходы будущих периодов, инструменты, инвентарь).

По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из их размера в предыдущем году и темпов роста производства в будущем году. По второй группе потребность планируется на уровне их среднефактических остатков за ряд лет.

Наиболее точные и обоснованные расчеты получают на основе установления норм по отдельным элементам материальных оборотных средств методом прямого счета.

Норматив оборотных средств на предприятии складывается из нормативов, рассчитанных по отдельным элементам:

$$H = H_{\text{пз}} + H_{\text{нп}} + H_{\text{гп}} + H_{\text{рбп}},$$

где H – общий норматив оборотных средств, руб.;

$H_{\text{пз}}$ – норматив производственных запасов, руб.;

$H_{\text{нп}}$ – норматив по незавершенному производству, руб.;

$H_{\text{гп}}$ – норматив готовой продукции на складах, руб.;

$H_{\text{рбп}}$ – норматив расходов будущих периодов, руб.

Норматив производственных запасов определяется исходя из среднесуточного потребления материалов и времени запасов:

$$H_{\text{пз}} = M_{\text{сут}} \times (T_{\text{тз}} + T_{\text{пз}} + T_{\text{сз}}),$$

где $M_{\text{сут}}$ – среднесуточное потребление материалов, руб./день;

$T_{\text{тз}}$ – норматив текущего запаса, дни;

$T_{\text{пз}}$ – норматив подготовительного запаса, дни;

$T_{\text{сз}}$ – норматив страхового (резервного) запаса, дни.

Текущий запас – основной вид запаса, на размер которого влияют периодичность поставок по договорам, а также объем их потребления в производстве. Средний интервал между поставками (цикл снабжения) определяется при равномерных поставках путем деления 360 дней на число планируемых поставок. Норматив оборотных средств в текущем запасе принимается, как правило, в размере 50 % среднего цикла снабжения:

$$T_{\text{тз}} = \frac{T}{2},$$

где T – цикл снабжения (средний интервал между поставками), дни.

Подготовительный запас создается на время приемки оформления, подготовки к отпуску в производство поступающих на предприятие материалов.

Страховой (резервный) запас создается на случай нарушения установленных сроков поставки материалов на предприятие.

Норматив по незавершенному производству зависит от суточного объема производимой продукции, длительности производственного цикла и коэффициента нарастания затрат:

$$H_{\text{нп}} = B \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{нз}},$$

где B – объем среднедневного выпуска продукции по производственной себестоимости, руб/день;

$T_{\text{ц}}$ – длительность производственного цикла, дни;

$K_{\text{нз}}$ – коэффициент нарастания затрат, доли ед.

$$K_{\text{нз}} = \frac{M + 0,5P_{\text{р}}}{C_{\text{с.пр}}},$$

где M – материальные затраты, руб.;

$P_{\text{р}}$ – прочие элементы затрат в производственной себестоимости продукции, руб.;

$C_{\text{с.пр}}$ – производственная себестоимость единицы продукции, руб.

Норматив готовой продукции на складах зависит от суточного объема производимой продукции по полной себестоимости и нормы времени по готовой продукции:

$$H_{\text{гп}} = B \times T_{\text{гп}},$$

где $T_{\text{гп}}$ – установленный норматив пребывания готовой продукции на складе и на оформление платежных документов, дни.

Норматив расходов будущих периодов:

$$H_{\text{рбп}} = P_{\text{пер}} + P_{\text{пл}} - P_{\text{сп}},$$

где $P_{\text{пер}}$ – переходящая сумма, остаток средств вложений в расходы будущих периодов на начало планируемого года, руб.;

$P_{\text{пл}}$ – планируемая сумма расходов будущих периодов в предстоящем году, руб.;

$P_{\text{сп}}$ – сумма расходов будущих периодов, подлежащих списанию на себестоимость продукции в предстоящем году, руб.

4.4. Показатели эффективности использования оборотных средств

Важнейшими показателями использования оборотных средств являются:

1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$)

показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год), и определяется путем деления объема реализации продукции к средним остаткам оборотных средств за период:

$$K_{об} = \frac{В}{O_{ср}},$$

где $В$ – объем реализации продукции за отчетный период, руб.;

$O_{ср}$ – средний остаток оборотных средств за отчетный период, руб.

$$O_{ср} = \frac{O_I^{отч} \times 0,5 + O_{II} + O_{III} + O_{IV} + O_I^{след} \times 0,5}{4},$$

где $O_{ср}$ – средние остатки оборотных средств за год, руб.;

$O_I^{отч}$ – стоимость оборотных средств на начало I квартала отчетного года, руб.;

$O_{II,III,IV}$ – стоимость оборотных средств на начало II, III, IV квартала отчетного года, руб.;

$O_I^{след}$ – стоимость оборотных средств на начало I квартала следующего года, руб.

2. Продолжительность одного оборота в днях ($Д$) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции, и определяется по формуле:

$$Д = \frac{T}{K_{об}} = \frac{T \times O_{ср}}{В},$$

где T – число дней в отчетном периоде.

3. *Коэффициент загрузки средств в обороте* (K_3) – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1 руб. выручки от реализации продукции:

$$K_3 = \frac{O_{\text{ср}}}{B} \times 100,$$

где 100 – перевод рублей в копейки.

4. *Отдача (рентабельность) оборотных средств* (O_T), который определяется как отношение прибыли от реализации продукции к остаткам оборотных средств:

$$O_T = \frac{\Pi}{O_{\text{ср}}} \times 100,$$

где Π – прибыль от реализации продукции.

Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств.

Абсолютное высвобождение оборотных средств происходит, если фактические остатки оборотных средств меньше норматива или остатков оборотных средств за предшествующий (отчетный) период при сохранении или увеличении объема реализации за этот период.

Относительное высвобождение оборотных средств происходит в тех случаях, когда оборачиваемость оборотных средств ускоряется за счет роста объема производства на предприятии.

Сумму высвобожденных оборотных средств при изменении оборачиваемости рассчитывают по формуле:

$$O_{\text{выс}} = BР \times (Kоб^H - Kоб^C),$$

где $O_{\text{выс}}$ – сумма высвобождаемых оборотных средств в текущем периоде по отношению к предшествующему, руб.;

$Kоб^H, Kоб^C$ – соответственно новый и старый коэффициент оборачиваемости оборотных средств, дней;

$BР$ – выручка от реализации продукции, руб.

4.5. Основные направления улучшения использования оборотных средств

Оборачиваемость оборотных средств на предприятии зависит от следующих факторов: длительности производственного цикла, качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности, эффективности управления оборотными средствами на предприятии в целях их минимизации, решения проблемы снижения материалоемкости продукции, способа снабжения и сбыта продукции, структуры оборотных средств и др. [24].

В соответствии со стадиями кругооборота оборотных средств можно выделить следующие направления ускорения их оборачиваемости:

– *на денежной стадии:* разработка и установление технологически обоснованных норм расхода сырья и материалов; качественная подготовка сырья и материалов к производственному потреблению; замена дорогих видов сырья и материалов более дешевыми без ухудшения качества продукции; проверка состояния складских запасов; сокращение запасов за счет рационализации материально-технического снабжения, уменьшение дальности перевозок и др.;

– *на производственной стадии:* сокращение длительности производственного цикла; механизация, автоматизация, повышение степени непрерывности производства; соблюдение ритмичности работы предприятия; комплексное использование сырья; применение отходов;

– *на товарной стадии:* ускорение реализации продукции; организация маркетинговых исследований; сокращение кредиторской и дебиторской задолженности; сокращение средств в расчетах; ускорение документооборота и сдачи готовой продукции заказчику.

5. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

5.1. Понятие и состав нематериальных активов

Нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 объекты нематериальных активов должны соответствовать следующим условиям:

- отсутствие материально-вещественной формы;
- возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд;
- использование их в течение длительного времени (то есть срока полезного использования) продолжительностью свыше 12 месяцев;
- наличие способности приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- отсутствие у организации намерения их перепродать в течение 12 месяцев;
- наличие надлежащим образом оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.) [6].

К нематериальным активам относятся:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- 3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- 5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- 6) владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта;
- 7) исключительное право на аудиовизуальные произведения.

К нематериальным активам не относятся:

- 1) не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы;
- 2) интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду [17].

Источники поступления нематериальных активов:

- вклады учредителей (акционеров) в уставный капитал организации;
- приобретение нематериальных активов за плату;
- получение безвозмездно;
- создание в самой организации [3].

Изобретение – это продукт творческой деятельности человека, обычно служащий тем потребностям общества, которые не могут быть удовлетворены уже известными или очевидными средствами. Опираясь на обычные и научные знания, человек создает объекты, которых нет в окружающей действительности, но которые могут быть реализованы в соответствии с их

функциями. Поэтому технический прогресс во всех сферах практической деятельности человека основан на создании и использовании изобретений.

Полезная модель представляет собой такие технические новшества, которые по своим внешним признакам очень напоминают патентоспособные изобретения, однако являются менее значительными с точки зрения их вклада в уровень техники.

Промышленным образцом является художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид.

Срок действия исключительного права составляет 20 лет для изобретений; 10 лет для полезных моделей; 15 лет для промышленных образцов.

Объектами авторского права являются:

- литературные произведения (включая программы для ЭВМ), к ним относятся художественные произведения, выраженные в словесной форме, книги, брошюры и другие письменные произведения, речи, лекции, доклады и иные устные выступления, письма, дневники, личные заметки, интервью, дискуссии, письма в редакцию, нотные знаки, изображенные на бумаге, и т. д.;
- драматические и музыкально-драматические произведения, сценарные произведения, к ним относятся произведения во всех жанровых разновидностях, методах сценического воплощения, сценарии, по которым ставятся фильмы, балетные спектакли, массовые представления и т. д.;
- хореографические произведения и пантомимы;
- музыкальные произведения с текстом или без текста, к ним относятся произведения, в которых художественные образы выражаются с помощью звуков, оперы, балеты, оперетты, мюзиклы, симфонии, кантаты, сюиты, увертюры, фантазии, мелодии;
- аудиовизуальные произведения, к ним относятся кино-, теле- и видеофильмы независимо от их жанра и назначения (художественные, документальные, научно-популярные, учебные, мультипликационные и т. д.), объема (полнометражные, короткометражные, многосерийные и т. д.),

исполнения (звуковые, немые, черно-белые, цветные, широкоэкранные и т. д.), слайд-фильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения;

- рисунки, произведения живописи (плоскостные произведения искусства), скульптуры (объемные произведения искусства), графики, литографии, дизайна, графические рассказы, комиксы и другие произведения изобразительного искусства;

- произведения декоративно-прикладного и сценографического искусства, к ним относятся ювелирные изделия, галантерейные, изделия из кожи, пластмассы, игрушки, значки, сувениры, сценические декорации, костюмы и т. д.;

- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства, к ним относятся эскизы, фасады, проекты застройки, рисунки, планы озеленения, модели, макеты, здания, сооружения, кварталы застройки, сады, парки и т. д.;

- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;

- географические, геологические и другие карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и к другим наукам (но не всякая карта или план могут быть отнесены к объектам авторского права, а только те, которые являются результатом творческой деятельности. Объектом авторского права не признается карта или план, которые составлены исключительно с помощью технических средств);

- переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры, инсценировки, аранжировки, оркестровки, вариации и другие переработки произведений науки, литературы и искусства;

- сборники (энциклопедии, антологии, базы данных) и другие составные произведения, представляющие собой по подбору или расположению материалов результат творческого труда;

- другие произведения [3].

По общему правилу авторское право действует в течение всей жизни автора и 70 лет после его смерти. По истечении срока действия авторского права произведение считается перешедшим в общественное достояние.

Программа для ЭВМ – это объективная форма представления данных и команд, предназначенных для функционирования электронных вычислительных машин (ЭВМ) и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата. Под программой для ЭВМ подразумеваются также подготовительные материалы, полученные в ходе ее разработки, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.

База данных – это объективная форма представления и организации совокупности данных (например, статей, расчетов), систематизированных таким образом, чтобы эти данные могли быть найдены и обработаны с помощью ЭВМ.

Фирменным наименованием признается наименование, под которым предприниматель выступает в гражданском обороте и которое индивидуализирует это лицо в ряду других участников гражданского оборота. Исключительное право на фирменное наименование возникает со дня государственной регистрации юридического лица и прекращается в момент исключения фирменного наименования из единого государственного реестра юридических лиц в связи с прекращением юридического лица либо изменением его фирменного наименования.

Товарный знак представляет собой обозначение, способное отличать товары одних юридических или физических лиц от однородных товаров других юридических или физических лиц. Товарным знаком признается условное обозначение, своего рода символ, который помещается на выпускаемой продукции, ее упаковке или сопроводительной документации и заменяет собой подчас длинное и сложное название (наименование) изготовителя товара. По форме своего выражения товарные знаки могут быть словесными, изобразительными, объемными, комбинированными и другими.

Знаком обслуживания признается обозначение, способное отличать услуги одних юридических или физических лиц от однородных услуг других юридических или физических лиц.

Наименование места происхождения товара – это название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или людскими факторами либо природными условиями и людскими факторами одновременно.

Секретом производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны.

Объектами интеллектуальных прав на *селекционные достижения* являются сорта растений и породы животных, зарегистрированные в Государственном реестре охраняемых селекционных достижений, если эти результаты интеллектуальной деятельности отвечают требованиям к таким селекционным достижениям [3].

5.2. Оценка нематериальных активов

Нематериальные активы, как и основные средства, оцениваются по первоначальной и остаточной стоимости. Но вот термин «восстановительная стоимость» по отношению к данному виду объектов не применяется. В ПБУ 14/2007 появляется оценка по так называемой текущей рыночной стоимости.

Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных за плату, определяется как сумма всех фактических расходов на приобретение и приведение их в состояние, пригодное для использования в запланированных

целях. Первоначальная стоимость нематериальных активов, созданных самой организацией, рассчитывается как сумма всех фактических расходов на их создание, изготовление (израсходованные материальные ресурсы, оплата труда, услуги сторонних организаций, патентные пошлины, связанные с получением патентов, свидетельств, и т. п.).

Остаточная стоимость представляет собой, как известно, первоначальную стоимость за вычетом износа. Разумеется, износ может быть только моральным.

Текущая рыночная стоимость – это денежная сумма, которая могла быть получена в результате продажи объекта на дату ее определения.

5.3. Амортизация нематериальных активов

Стоимость нематериальных активов, так же как и основных средств, переносится на стоимость готовой продукции путем начисления амортизационных отчислений.

Амортизация нематериальных активов производится одним из следующих *способов*:

– *линейным способом* – исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта;

– *способом уменьшаемого остатка* – исходя из остаточной стоимости нематериальных активов на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной из срока полезного использования этого объекта;

– *способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)* исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде.

Применение одного из способов по группе однородных нематериальных активов производится в течение всего их срока полезного использования.

При включении нематериального актива в состав имущества организация определяет срок его полезного использования.

Сроком полезного использования является выраженный в месяцах период, в течение которого организация предполагает использовать нематериальный актив с целью получения экономической выгоды (или для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации).

Для отдельных видов нематериальных активов срок полезного использования может определяться исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования активов этого вида.

Нематериальные активы, по которым невозможно надежно определить срок полезного использования, считаются нематериальными активами с неопределенным сроком полезного использования.

Срок полезного использования нематериального актива не может превышать срок деятельности организации.

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на 20 лет (но не более срока деятельности организации).

Амортизационные отчисления по объекту нематериальных активов начинают начисляться и включаться в себестоимость готовой продукции с первого числа месяца, следующего за месяцем поступления объекта в коммерческую организацию, и начисляются до полного погашения стоимости этого объекта. Амортизационные отчисления по объекту нематериальных активов прекращают начисляться с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или выбытия этого объекта.

6. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

6.1. Персонал предприятия и его структура

В настоящее время в экономической литературе используются такие понятия, как «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «персонал», «кадры», «человеческий капитал». Эти понятия взаимосвязаны, но между ними есть некоторые отличия.

Рабочая сила – совокупность физических, интеллектуальных способностей человека, которые он может предложить на рынке труда и реализовать только в процессе трудовой деятельности.

Трудовые ресурсы – это экономически активное население, предлагающее на рынке труда рабочую силу.

Под *кадрами* обычно понимается постоянный, штатный состав работников, а *персонал* включает всех лиц, связанных трудовыми отношениями с предприятием, в том числе совместителей, лиц, выполняющих работы по договорам подряда, и др. Понятия «кадры», «персонал» относятся к деятельности конкретных предприятий.

Человеческий капитал – это персонифицированная рабочая сила, конкретные работники, обладающие личными, индивидуальными характеристиками.

В условиях рыночной экономики отношения, связанные с формированием персонала предприятий, регулируются через рынок труда. Это регулирование проявляется через трудовое законодательство, основными задачами которого являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства. Государственное регулирование охватывает отношения по организации и управлению трудом; трудоустройству; подготовке, переподготовке и повышению квалификации работников непосредственно у работодателя; социальному партнерству, ведению коллективных переговоров, заключению коллективных договоров и

соглашений; материальной ответственности работодателей и работников в сфере труда; разрешению трудовых споров и др. Государственное регулирование рынка труда осуществляется также через систему социальной защиты населения – службу занятости, социальное страхование, пенсионное обеспечение.

Персонал предприятия можно подразделить на две группы:

1. *Промышленно-производственный персонал* – это работники, связанные с основной деятельностью предприятия – процессом производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, а также управлением производства, техническим, транспортным, материальным обеспечением производства и сбытом готовой продукции.

2. *Непромышленный персонал* – это работники непромышленной сферы: состоящие на балансе предприятия столовых, поликлиник, общежитий, спортивных сооружений и др.

В составе промышленного производственного персонала (ППП) выделяют две группы работников: рабочие и служащие.

Рабочие – это лица, занятые непосредственно в процессе создания продукции, оказания услуг, в обслуживании производственных процессов. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных.

Служащие – это группа, в которой выделяют следующие категории работников:

– *руководители* – лица, принимающие управленческие решения и организующие их выполнение (директора предприятий, их заместители, руководители структурных подразделений, отделов, служб);

– *специалисты* – работники, занятые инженерно-технической, экономической, юридической деятельностью, имеющие высшее или среднее профессиональное образование (инженеры, энергетики, диспетчеры, экономисты, юристы и др.);

– *прочие служащие* – работники, выполняющие отдельные операции в процессе управления: подготовку и оформление документов, учет, контроль,

хозяйственное обслуживание (лаборанты, агенты, табельщики, кассиры, секретари и др.).

Функциональные обязанности всех категорий работников отражаются в должностных инструкциях, которые разрабатываются и утверждаются на каждом предприятии с соблюдением положений трудового законодательства.

В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяется по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия – особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков (экономист, токарь).

Специальность – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует дополнительных специальных знаний и навыков (например, экономисты подразделяются на плановиков, маркетологов, финансистов, трудовиков и т. д; токари – на токарей-карусельщиков, токарей-расточников и т. д).

Уровень квалификации характеризует степень овладения работниками той или иной профессией или специальностью и отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Состав и количественные соотношения отдельных категорий и групп работников предприятия характеризуют *структуру кадров*.

Основной показатель, характеризующий величину трудовых ресурсов предприятия (персонала), – это численность работников. Различают списочную, явочную и среднесписочную численность работников.

Списочная численность работников – это показатель численности списочного состава работников на определенную дату с учетом принятых и выбывших.

Явочная численность – это расчетное количество работников списочного состава, которые должны явиться на работу для выполнения производственных заданий.

Среднесписочная численность работников определяется каждый месяц исходя из данных о численности лиц, состоящих в списках предприятия за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни. Среднесписочная численность работников за квартал, год рассчитывается на основе среднесписочной численности работников по месяцам.

Изменение численности и структуры персонала происходит вследствие приема на работу и увольнения работников. На предприятиях разрабатывают балансы движения персонала, в которых по каждой категории работников отражают следующие показатели:

- численность работников на начало года;
- прием на работу за год;
- выбытие за год с указанием причин (уход на пенсию, призыв на службу в вооруженные силы, увольнение по собственному желанию, увольнение по инициативе организации и др.);
- численность работников на конец года.

Процессы движения (оборота) персонала изучают при помощи следующих показателей:

- *коэффициент оборота по приему* – отношение числа принятых за год работников к среднесписочной численности работников;
- *коэффициент оборота по выбытию* – отношение числа выбывших за год работников к среднесписочной численности работников;
- *коэффициент замещения* – отношение разности числа принятых и выбывших работников к среднесписочной их численности за год. Этот коэффициент может принимать положительные и отрицательные значения. Если разность в числителе коэффициента положительна, то это означает, что часть принятых на работу возмещает убыль рабочей силы, а часть используется на новых рабочих местах. Отрицательное значение коэффициента возникает в случаях, когда число выбывших превышает число принятых работников.

Наряду с показателями численности персонала в процессе управления на предприятии используют *показатели рабочего времени*. Рабочее время – это

время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности. Фонд рабочего времени – это плановое количество дней или часов, которые должен отработать один работник в конкретном периоде (год, месяц). Различают календарный, номинальный, эффективный фонды рабочего времени.

Календарный фонд рабочего времени равен числу календарных дней за определенный период. *Номинальный фонд* рабочего времени определяется как разность между календарным фондом рабочего времени и количеством времени, не используемого в праздничные и выходные дни. *Эффективный фонд* рабочего времени определяется как разность между номинальным фондом времени и временем невыходов на работу (отпуска, болезни, выполнение общественных и государственных обязанностей и др.). Эффективный фонд рабочего времени характеризует фактические затраты рабочего времени за определенный период в человеко-днях (человеко-часах). Для этого на предприятиях разрабатывают балансы рабочего времени (бюджеты рабочего времени).

6.2. Оплата труда на предприятии

Понятие «*заработная плата*» используется применительно к лицам, работающим по найму и получающим за свой труд плату в соответствии с заранее оговоренными условиями.

Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества выполняемой работы, условий труда, а также компенсационные и стимулирующие выплаты.

Заработная плата – выраженная в денежной форме часть национального дохода, которая распределяется по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, поступает в его личное потребление.

Заработная плата – часть издержек предприятия, возмещающая затраты труда работника.

Различают номинальную и реальную заработную плату [24].

Номинальная заработная плата – денежная сумма, которую получает работник за свой труд в течение определенного времени. *Реальная заработная плата* характеризует количество приобретаемых на нее товаров, услуг при сложившемся уровне потребительских цен, тарифов.

Как социально-экономическая категория заработная плата имеет большое значение как для работника, так и для работодателя. Для работника это важнейший источник дохода, стимул к труду. Для работодателя это одна из статей расходов, но одновременно важный рычаг управления эффективностью труда.

Сущность заработной платы раскрывается через функции, которые она выполняет. *Основные функции заработной платы:*

- 1) *воспроизводственная* (обеспечение воспроизводства рабочей силы);
- 2) *стимулирующая* (повышение заинтересованности в результатах труда);
- 3) *социальная* (реализация принципа социальной справедливости);
- 4) *учетно-производственная* (характеризует долю затрат на оплату труда в общих затратах на производство и реализацию продукции).

Существуют определенные *принципы организации заработной платы* на предприятиях:

- безусловное соблюдение трудового законодательства;
- дифференциация оплаты труда в зависимости от сложности, интенсивности, условий труда, квалификации работников;
- материальное стимулирование повышения эффективности труда, достижения высоких конечных результатов деятельности предприятия;
- систематическое повышение реальной заработной платы, индексация заработной платы в соответствии с темпами инфляции;
- обеспечение более высоких темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста заработной платы работников.

Из заработной платы каждого работника удерживается налог на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 13 %.

Фонд оплаты труда является объектом обложения страховыми взносами, зачисляемыми в следующие фонды:

- Пенсионный фонд Российской Федерации – 22 %;
- Фонд социального страхования Российской Федерации – 2,9 %;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 5,1 % [14].

Общий размер страховых взносов в 2017 году составляет 30 % от начисленного фонда оплаты труда. Приведенный размер ставок страховых платежей применяется до достижения заработка работника 624 тыс. руб. в год. С выплат, превышающих указанную сумму, страховые взносы не взимаются. Сумма страховых взносов включается в себестоимость производимой продукции.

Кроме страховых взносов, предприятия обязаны уплачивать взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Эти взносы также включаются в себестоимость продукции наряду со страховыми взносами.

Размер взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний зависит от класса профессионального риска. Класс профессионального риска определяется исполнительным органом Фонда социального страхования РФ при постановке на учет страхователя в соответствии с отраслевой принадлежностью предприятия.

6.3. Тарифная система оплаты труда

Тарифная система – это совокупность норм и нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников в зависимости от квалификации, интенсивности, условий труда, территориального расположения предприятия, занимаемой должности.

Тарифная система включает следующие основные *элементы*:

1. *Тарифно-квалификационные справочники*. Например, Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС), который содержит характеристику работ по их сложности и требования к рабочим для получения определенного тарифного разряда. Кроме того, существуют квалификационные справочники должностей (КСД) руководителей, специалистов и служащих производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюджетной сферы. Тарифные разряды характеризуют уровень квалификации рабочих и сложности выполняемых работ.

2. *Тарифные сетки* – это инструменты дифференциации оплаты труда для работников различных разрядов с учетом отраслевой принадлежности предприятия. Тарифная сетка содержит тарифные разряды и соответствующие им тарифные коэффициенты: для первого разряда коэффициент равен 1, для последующих разрядов коэффициенты возрастают. Тарифный коэффициент показывает, во сколько раз уровень оплаты труда работ (рабочих) данного разряда превышает уровень оплаты работ (рабочих), отнесенных к первому разряду.

3. *Тарифная ставка* – выраженный в денежной форме размер оплаты труда рабочего в единицу времени. Тарифная ставка может быть часовой, дневной, месячной. Месячная тарифная ставка рабочего первого разряда не может быть ниже минимального размера оплаты труда (МРОТ), установленного государством.

4. *Районные коэффициенты* к заработной плате являются механизмом компенсации различий условий труда и жизни в различных природно-климатических условиях, в частности в районах Крайнего Севера, в пустынях и безводных местностях, в высокогорных районах и др.

5. *Доплаты и надбавки* к заработной плате включают оплату при отклонении от нормальных условий труда, оплату работы в сверхурочное время, оплату работы в праздничные дни, оплату за работу в ночное время и др.

На предприятиях применяют надбавки за высокое профессиональное мастерство, высокие достижения в труде, выполнение особо важной работы на срок ее проведения, персональные надбавки, устанавливаемые по решению руководителя, и др.

6.4. Формы и системы оплаты труда

На предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда. Существуют две основные формы оплаты труда: *повременная* и *сдельная*, а также их разновидности (рис. 4).



Рис. 4. Формы и системы оплаты труда

Повременная форма оплаты – оплата за фактически проработанное время с учетом квалификации работника. По этой системе размер оплаты труда за определенный период времени зависит только от вида требований, предъявляемых к работнику на данном рабочем месте.

При использовании повременной оплаты необходимо соблюдение ряда *условий*:

- строгий учет и контроль над фактически отработанное время каждым работником;
- правильное присвоение работникам тарифных разрядов (окладов) в строгом соответствии с их квалификацией, с учетом сложности выполняемых работ, личных деловых качеств и др.;
- разработка и правильное применение обоснованных норм труда (норма обслуживания, норматив численности и др.), исключающих различную степень загрузки, а следовательно, и различный уровень затрат труда в течение рабочего дня;
- оптимальная организация труда на каждом рабочем месте, обеспечивающая эффективное использование рабочего времени.

На основе *повременной формы* формируются следующие *системы оплаты труда*:

- *простая повременная* – заработная плата начисляется по тарифной ставке работника за фактически отработанное время:

$$ЗП = ТС \cdot Т,$$

где ТС – тарифная ставка, руб/ч;

Т – отработанное количество часов, ч.;

- *повременно-премиальная* – сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за конкретные достижения в труде по заранее установленным показателям:

$$ЗП = ТС \cdot Т + П,$$

где П – сумма премии, руб.

Сдельная форма оплаты труда – оплата за фактически произведенную продукцию (работы, услуги).

Применение сдельной оплаты труда возможно только при соблюдении следующих *условий*:

– имеются количественные показатели выработки, правильно отражающие затраты труда и возможность применить их с достаточной точностью;

– рабочим созданы реальные возможности увеличить выпуск продукции (объем выполненных работ) по сравнению с установленными нормами;

– существует необходимость увеличивать объем производства или выполняемых работ на данном рабочем месте;

– выяснена эффективность затрат на организацию нормирования труда и проведен точный учет изготовленной продукции или выполненного объема работ;

– обеспечен рост выработки вследствие сдельной оплаты труда, исключая ухудшение качества продукции, нарушения технологии производства и правил техники безопасности.

Основой сдельной формы оплаты труда является *сдельная расценка* за единицу продукции (работ, услуг), которая определяется по формуле:

$$P = TC / N_{\text{выр}} = TC \times N_{\text{вр}},$$

где P – расценка за единицу продукции, руб/ед;

$N_{\text{выр}}$ – норма выработки, нат. ед.;

$N_{\text{вр}}$ – норма времени, ч.

Норма выработки – объем работ в натуральных показателях готовой продукции заданного качества, выполняемый одним работником определенной квалификации в единицу времени (час, смену).

Норма времени – необходимые затраты рабочего времени одного работника на изготовление единицы продукции (работ, услуг) при заданных организационно-технических условиях.

Различают следующие *системы сдельной формы оплаты труда*:

– *простая сдельная* – труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции:

$$ЗП = P \times B,$$

где B – количество (объем) произведенной продукции, нат. ед;

– *сдельно-премиальная* – сочетание оплаты труда по прямым расценкам с премированием за количественные и качественные показатели работы:

$$ЗП = P \times B + П,$$

– *сдельно-прогрессивная* – оплата по прогрессивно возрастающим расценкам при выполнении работы сверх установленных норм:

$$ЗП = N_{\text{выр}} \times P + (B_{\text{ф}} - N_{\text{выр}}) \times P \times K_{\text{пр}},$$

где $B_{\text{ф}}$ – фактический объем производства продукции, нат. ед;

$K_{\text{пр}}$ – коэффициент повышения расценки;

– *косвенная сдельная* – применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, заработная плата при этом зависит от результатов труда основных рабочих;

– *аккордная* – сдельная расценка оплаты труда устанавливается на весь объем работы, который должен быть выполнен в определенный срок;

– *коллективная сдельная* – применяется для оплаты труда бригады рабочих.

6.5. Производительность труда: понятие, показатели, резервы роста

Производительность труда – основной показатель эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии. Производительность труда характеризует соотношение результатов труда с затратами труда в единицу времени.

Основными показателями производительности труда являются *выработка* и *трудоемкость*.

Выработка – это количество продукции, произведенное в единицу рабочего времени одним среднесписочным работником. Расчет показателей

производительности труда (выработки) производится как отношение объема произведенной продукции к среднесписочной численности работников:

$$ПТ = \frac{В}{Ч},$$

где ПТ – производительность труда, руб/чел;

В – объем производства продукции, в натуральном или стоимостном выражении;

Ч – среднесписочная численность работников, чел.

Различают три метода определения выработки:

1. *Натуральный метод* предполагает измерение объема производства продукции в натуральном выражении – тоннах, штуках и т. д.

2. *Стоимостной метод* – объем производства измеряется в денежном выражении (руб.).

3. *Трудовой метод* – объем производства продукции выражается в нормированном рабочем времени (нормочасы).

Трудоемкость продукции – это затраты живого труда на производство единицы продукции. Рассчитывается по формуле:

$$T_e = \frac{T \times Ч}{В},$$

где T_e – трудоемкость продукции, человеко-дней (человеко-часов) / ед.;

T – количество рабочего времени, дней (часов).

В зависимости от состава затрат труда, включаемых в трудоемкость продукции, и их роли в процессе производства выделяют следующие *виды трудоемкости*:

– *технологическая трудоемкость* ($T_{\text{техн}}$) учитывает затраты труда основных рабочих;

– *трудоемкость обслуживания производства* ($T_{\text{об}}$) определяется затратами труда вспомогательных рабочих;

– *производственная трудоемкость* ($T_{\text{пр}}$) представляет собой затраты труда всех рабочих и определяется по формуле:

$$T_{\text{пр}} = T_{\text{техн}} + T_{\text{об}},$$

– *трудоемкость управления производством* (T_y), в которую входят затраты труда руководителей, специалистов и служащих;

– *полная трудоемкость* представляет собой затраты труда всех категорий ППП и определяется по формуле:

$$T_{\text{п}} = T_{\text{пр}} + T_y.$$

Рост производительности труда оказывает влияние практически на все технико-экономические показатели деятельности предприятия: уровень заработной платы, объем выпускаемой продукции, себестоимость продукции и сумму прибыли предприятия.

Уровень производительности труда на предприятии и возможности его повышения определяются рядом факторов и резервов роста. Под *факторами роста* производительности труда понимаются причины, обуславливающие изменения ее уровня. Под *резервами роста* производительности труда на предприятии подразумеваются еще неиспользуемые реальные возможности экономии трудовых ресурсов. Факторы роста производительности труда зависят от отраслевой принадлежности предприятия и ряда других причин.

Можно выделить следующие группы факторов:

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации производства, труда и управления;
- изменение объема производства и структурные изменения в производстве;
- изменение внешних, природных условий и прочие факторы.

7. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

7.1. Понятие, функции и виды себестоимости

Себестоимость продукции – совокупность всех текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции, выраженных в денежной форме.

Себестоимость продукции является одним из важнейших показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия. Показатель себестоимости является основой для определения цен на промышленную продукцию. По степени изменения себестоимости судят об экономической эффективности различных мероприятий, осуществляемых или планируемых на предприятии. Снижение себестоимости продукции – одно из главных и обязательных условий роста прибыли, повышения рентабельности и эффективности производства.

Себестоимость продукции как экономическая категория выполняет следующие *функции*:

- 1) *учетную* – обеспечение учета и контроля потребления ресурсов в процессе производства и реализации продукции;
- 2) *расчетную* – формирование цены на продукцию предприятия;
- 3) *аналитическую* – использование при расчете и анализе прибыли, маржинального дохода, рентабельности и др.

Различают следующие *виды себестоимости* [24]:

- 1) *цеховая* себестоимость представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции;
- 2) *производственная* себестоимость, помимо затрат цехов, включает общехозяйственные расходы;
- 3) *полная* себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции и включает в себя производственную себестоимость и расходы на продажу.

7.2. Классификация и состав затрат на производство и реализацию продукции

Затраты на производство и реализацию продукции классифицируются по ряду признаков:

1. По *экономическим элементам* характеризует разделение себестоимости продукции на простые элементы затрат:

- а) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- б) затраты на оплату труда;
- в) страховые взносы;
- г) амортизация основных средств;
- д) прочие затраты.

Каждый элемент включает качественно однородные по своему характеру затраты независимо от места (сферы) их применения и производственного назначения. В соответствии с экономическими элементами разрабатывают сметы затрат на производство и реализацию продукции предприятия без распределения их на отдельные виды продукции. При такой группировке определить себестоимость единицы конкретного вида продукции невозможно.

2. По *статьям калькуляции* представляет собой деление по производственному назначению и месту возникновения в процессе производства и реализации продукции. Классификация по калькуляционным статьям служит основой для разработки калькуляции себестоимости отдельных видов продукции.

3. По *экономической роли в процессе производства* затраты подразделяются на следующие:

- а) *основные* – непосредственно связаны с технологическим процессом производства (сырье, основные материалы, топливо и энергия на технологические цели, основная заработная плата производственных рабочих);

б) *накладные* – образуются в связи с организацией, управлением и обслуживанием производства (общепроизводственные, общехозяйственные расходы).

4. По способу включения затрат в себестоимость продукции:

а) *прямые* – непосредственно связаны с изготовлением конкретных видов продукции и по установленным нормам относятся на их себестоимость (сырье, материалы, топливо, энергия);

б) *косвенные* – обусловлены изготовлением различных видов продукции; они относятся на конкретный вид продукции методом распределения пропорционально принятому показателю (общепроизводственные, общехозяйственные, расходы на продажу и др.).

5. По отношению к объему производства:

а) *условно-постоянные* – это затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно при изменении объема производства; удельное значение этих затрат на единицу продукции изменяется в соответствии с изменением объема производства (амортизационные отчисления, расходы на управление производством и предприятием в целом и др.);

б) *условно-переменные* – это затраты, которые изменяются пропорционально изменению объема производства, но остаются неизменными по отношению к единице продукции (сдельная заработная плата рабочих, затраты на сырье, материалы, технологическое топливо и др.).

6. По степени однородности затрат:

а) *одноэлементные* – затраты, которые нельзя расчленить на составные части (затраты на сырье, материалы, амортизация основных средств и др.);

б) *комплексные* – затраты, состоящие из нескольких одноэлементных затрат, которые могут быть разложены на первичные элементы (общепроизводственные, общехозяйственные и др.).

7. *По степени планирования:*

а) *планируемые* – учитываются при составлении планов (сырье, материалы, расходы на оплату труда и др.);

б) *непланируемые* – не учитываются при составлении планов (оплата сверхурочной работы и вынужденных простоев и др.).

8. *По удельному весу затрат в себестоимости продукции:*

а) *материалоемкая* (высокая доля затрат на материалы);

б) *топливоемкая* (на топливо);

в) *энергоемкая* (на энергию);

г) *фондоемкая* (высокая доля амортизационных отчислений);

д) *трудоемкая продукция* (на оплату труда).

7.3. Калькулирование себестоимости продукции

Для определения себестоимости отдельных видов продукции рассчитываются затраты на производство и реализацию продукции по калькуляционным статьям расходов. Этот расчет называют *калькулированием себестоимости продукции*, а форму, по которой ведется расчет, *калькуляцией*.

В соответствии с методическими рекомендациями по планированию, формированию и учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятий металлургического комплекса в себестоимость продукции включены следующие статьи затрат [13]:

I. Заданное:

– сырье, основные материалы и полуфабрикаты;

– покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги производственного характера сторонних предприятий, организаций;

– отходы (–);

– брак (по цене использования) (–).

Итого: задано за вычетом отходов и брака

II. Расходы по переделу:

- вспомогательные материалы на технологические цели;
- топливо на технологические цели;
- энергия (всех видов) на технологические цели;
- расходы на оплату труда производственного персонала;
- страховые взносы;
- общепроизводственные расходы, в том числе:
 - а) амортизация основных средств;
 - б) расходы на ремонт и содержание основных средств;
 - в) расходы по внутризаводскому перемещению грузов;
 - г) прочие расходы цеха.

Итого: расходы по переделу

III. Потери от брака

IV. Расходы на подготовку и освоение производства

V. Попутная продукция (–)

Итого: себестоимость по подразделению (цеховая) (I + II + III + IV + V)

VI. Изменение остатков незавершенного производства

на начало учетного периода (+);

на конец учетного периода (–).

VII. Общехозяйственные расходы;

Итого: производственная себестоимость готовой продукции

VIII. Готовая продукция, отпущенная на собственные производственные цели (–);

IX. Изменение остатков готовой продукции

на начало учетного периода (+);

на конец учетного периода (–).

Итого: производственная себестоимость товарной продукции, отгруженной (реализуемой) в учетном периоде.

X. Расходы на продажу товарной продукции, реализуемой в учетном периоде.

Итого: полная себестоимость товарной продукции, отгруженной (реализуемой) в учетном периоде [13].

Форма калькуляция себестоимости продукции учетного периода приведена в таблице 5.

Таблица 5

Форма калькуляционного листа

№ п/п	Наименование статей затрат	Ед. изм.	По плану на единицу продукции			По отчету					
						на весь выпуск			на единицу продукции		
			Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена	Сумма

В процессе калькулирования последовательно определяют затраты по калькуляционным статьям затрат.

Статья *«Затраты на сырье, основные материалы и полуфабрикаты собственного производства»* отражает стоимость материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являются необходимым компонентом при изготовлении продукции (ферросплавы, легирующие добавки и т. п.).

Статья *«Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги производственного характера сторонних организаций»* включает стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии, а также стоимость соответствующих работ и услуг, выполняемых сторонними организациями.

К работам и услугам производственного характера относятся выполнение отдельных операций по производству (изготовлению) продукции, выполнение работ, оказание услуг по обработке сырья и материалов, контроль над соблюдением установленных технологических процессов, техническое обслуживание основных средств и другие подобные работы, которые могут быть прямо отнесены в затраты на производство отдельных видов продукции. В остальной части работы и услуги производственного характера, выполняемые

сторонними организациями, относятся на другие статьи затрат в зависимости от характера работ и услуг.

По статье *«Вспомогательные материалы на технологические цели»* учитывается стоимость материалов, используемых для обеспечения технологического процесса и для упаковки продукции (если упаковка продукции производится до ее отправки на склад готовой продукции либо минуя его).

Статьи «Топливо на технологические цели» и «Энергия на технологические цели» учитывают стоимость топлива, покупной и вырабатываемой самим предприятием энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода, прочей), расходуемых на производственные нужды. При этом учитываются также затраты на трансформацию и передачу покупной энергии до мест ее потребления.

По статье *«Отходы»* учитывается стоимость возвратных (оборотных) отходов.

Возвратными (оборотными) отходами являются остатки сырья (материалов), полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции, частично утратившие потребительские качества исходных ресурсов и используемые или не используемые по прямому назначению.

К оборотным относятся отходы, получаемые и потребляемые внутри цеха (передела, производства).

Неиспользуемые (для производства или продажи) безвозвратные отходы учитываются в натуральных измерителях.

По статье «Брак (по цене использования)» учитывается стоимость забракованной продукции по цене ее возможного использования. В плановых калькуляциях эта позиция не планируется (не заполняется).

В статье *«Расходы на оплату труда производственного персонала»* отражаются затраты на оплату труда производственного персонала подразделения, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в производственном процессе.

В статье «*Страховые взносы*» отражается платеж, зачисляемый в Федеральный бюджет (Пенсионный фонд РФ) и государственные внебюджетные фонды – Фонд социального страхования Российской Федерации и Фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации.

Статья «*Общепроизводственные расходы*» учитывает затраты по обслуживанию основных и вспомогательных производств предприятия. Она отражает затраты на содержание машин и оборудования; амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств и иного имущества, используемого в производстве; расходы по страхованию имущества; затраты на отопление, освещение и содержание цеховых помещений; арендную плату (лизинговые платежи) за помещения, машины, оборудование и др., используемые в производстве; расходы на оплату труда и страховые взносы работников, занятых обслуживанием производства, и управленческого персонала; другие аналогичные по назначению затраты.

В этой статье выделяются позиции «Амортизация основных средств», «Расходы на ремонт и содержание основных средств», «Расходы по внутризаводскому перемещению грузов» и «Прочие расходы подразделения».

По позиции «*Амортизация основных средств*» отражается сумма амортизационных отчислений, исчисляемая исходя из стоимости используемого в производстве имущества, принадлежности к амортизационным группам и установленных предприятием сроков его полезного использования.

Позиция «*Расходы на ремонт и содержание основных средств*» обобщает затраты на все виды ремонтов машин, оборудования, транспортных средств и иных основных фондов (текущий, капитальный), а также расходы на содержание основных средств, поддержание (техническое обслуживание) производственного оборудования и других производственных фондов в работоспособном состоянии в период между ремонтами.

Позиция «*Расходы по внутризаводскому перемещению грузов*» показывает расходы по перевозке продукции сырья, материалов и отходов по внутризаводским путям, а также расходы по другим перевозкам, производимым

для цехов предприятия железнодорожным, автомобильным и другими видами транспорта.

По позиции *«Прочие расходы подразделения»* учитываются затраты по обслуживанию производства, не учтенные ни в одной из вышеуказанных статей затрат, в частности по охране труда и технике безопасности в цехах, другим производственным расходам подразделения.

Статья *«Потери от брака»* определяется как сумма затрат по выявленному внутреннему и внешнему браку за вычетом сумм, относимых на уменьшение потерь от брака.

По статье *«Расходы на подготовку и освоение производства»* учитываются:

- расходы на освоение новых предприятий, производств, цехов и агрегатов (пусковые расходы);
- затраты на производство новых видов продукции в период их освоения, а также при подготовке и освоении выпуска продукции, не предназначенной к серийному и массовому производству;
- расходы на горно-подготовительные работы на горных предприятиях.

По статье *«Попутная (побочная) продукция»* исключается побочная продукция.

По статье *«Изменение остатков незавершенного производства»* учитывается изменение его остатков на начало и конец периода.

По статье *«Общехозяйственные расходы»* отражаются затраты, связанные с управлением предприятием и организацией производства в целом: оплата труда аппарата управления с отчислениями, расходы на командировки, канцелярские, почтово-телеграфные, типографские и телефонные расходы, амортизация, содержание и затраты на ремонт зданий, сооружений и инвентаря общехозяйственного назначения, расходы на подготовку кадров, налоги, сборы и отчисления, расходы на охрану предприятия и другие расходы общехозяйственного назначения.

Общехозяйственные расходы распределяются между цехами для включения в себестоимость продукции пропорционально расходам по переделу или другим

методом, предусмотренным в учетной политике предприятия (пропорционально расходам на оплату труда, стоимости основных средств и т. п.).

По статье *«Готовая продукция, отпущенная на собственные производственные цели»* отражаются расходы на производство готовой продукции, используемой в учетном периоде на предприятии.

По статье *«Изменение остатков готовой продукции»* отражается разница между остатками готовой продукции на начало и конец отчетного периода.

Производственная себестоимость реализуемой в отчетном периоде продукции равна алгебраической сумме производственной себестоимости готовой продукции, выпущенной за отчетный период, за вычетом производственной себестоимости продукции, использованной для собственных производственных нужд, и сальдо остатков готовой продукции на начало и конец периода.

Статья «Расходы на продажу» включает затраты, связанные с реализацией продукции (затраты на тару и упаковку; затраты на погрузку и транспортировку продукции; затраты по организации сбыта; затраты на рекламу, сертификацию продукции и т. п.).

Полная себестоимость товарной продукции, отгруженной (реализованной) в учетном периоде, включает ее производственную себестоимость и относимые на нее расходы на продажу [13].

7.4. Разработка сметы затрат на производство и реализацию продукции

Смета затрат на производство и реализацию продукции составляется с целью определения общей суммы затрат предприятия.

В смету затрат включаются все затраты основных, вспомогательных и обслуживающих подразделений предприятия, участвующих в процессе производства, а также выполнения работ и услуг непромышленного характера. В смету затрат включаются также затраты на освоение производства новых видов продукции, затраты на подготовку производства и др. Смета составляется в целом по предприятию на учетный период (месяц, квартал, год) на основе

калькуляций себестоимости продукции и смет отдельных структурных подразделений, входящих в состав предприятия, по элементам затрат.

Рекомендуется форма сметы затрат, представленная в таблице 6.

Таблица 6

Смета затрат на производство и реализацию продукции

№	Показатели	Затраты планируемого периода, руб.
1	Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов)	
2	Расходы на оплату труда	
3	Страховые взносы	
4	Амортизационные отчисления	
5	Прочие затраты	
	<i>Итого по элементам затрат</i>	

Элемент «*Материальные затраты*» включает в себя затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы и полуфабрикаты, приобретаемые со стороны; энергию всех видов и топливо со стороны; услуги производственного характера, оказываемые сторонними организациями. Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты», формируется исходя из цен их приобретения (без учета НДС), наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями. Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

В элементе «*Затраты на оплату труда*» отражаются расходы на оплату труда основного (промышленно-производственного) персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

В элементе «*Страховые взносы*» отражаются обязательные начисления страховых взносов в размере, установленном законодательством, от затрат на

оплату труда работников. В указанном элементе также учитываются взносы организаций по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии с законодательством РФ, а также соответствующие отчисления (платежи) по добровольным видам страхования, пенсионного обеспечения.

В элементе *«Амортизация основных средств»* отражается сумма амортизационных отчислений, исчисляемая исходя из стоимости используемого в производстве имущества, принадлежности к амортизационным группам и установленных предприятием сроков его полезного использования.

Элемент *«Прочие затраты»* включает все расходы предприятия, связанные с производством и реализацией продукции, не вошедшие в другие элементы (налоговые платежи, платежи за выбросы загрязняющих веществ, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, оплата работ по сертификации продукции, затраты на командировки, плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, подготовку и переподготовку кадров, затраты на организованный набор работников, на гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата за аренду в случае аренды отдельных объектов основных производственных фондов (или их отдельных частей), лизинговые платежи, амортизация по нематериальным активам, а также другие затраты).

Сравнительная характеристика сметы затрат и калькуляции себестоимости приведена в таблице 7.

**Сравнительная характеристика сметы затрат
и калькуляции себестоимости**

Признак	Смета затрат	Калькуляция себестоимости
1. Группировка затрат	По экономическим элементам	По местам возникновения
2. Объект расчета	Центры ответственности	Единица продукции (работ, услуг)
3. Цели расчета	<ul style="list-style-type: none"> – определение общих финансовых результатов; – определение потребности в оборотных средствах; – выявление резервов общей экономии по видам затрат 	<ul style="list-style-type: none"> – обоснование цены затратным методом; – определение прибыли и рентабельности по видам продукции; – выявление резервов снижения себестоимости продукции по местам возникновения затрат

7.5. Основные направления снижения себестоимости продукции

Снижение себестоимости продукции – важнейший показатель повышения эффективности производства и роста прибыли.

К основным направлениям себестоимости продукции относятся следующие:

1. *Экономия материальных ресурсов.* Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, замена дорогих видов сырья более дешевыми без ухудшения качества продукции, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей и т. п.

2. *Сокращение потерь от брака и других непроизводительных расходов.* Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

3. *Снижение трудоемкости продукции и повышение производительности труда.* Их можно достигнуть за счет замены и модернизации оборудования, механизации и автоматизации производства, применения прогрессивной технологии, улучшения организации производства и труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

4. *Сокращение расходов по амортизации основных средств.* Достигается путем лучшего их использования, максимальной загрузки.

5. *Сокращение затрат на обслуживание и управление производством.* Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма общепроизводственных и общехозяйственных расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость продукции. Резервы сокращения этих расходов заключаются прежде всего в экономии на управленческих расходах за счет совершенствования структуры управления предприятием, сокращения административно-управленческого персонала и т. д.

8. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Сущность и значение прибыли предприятия

Прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, полученный от производства и реализации продукции (работ, услуг).

Роль прибыли предприятий в условиях рыночных отношений характеризуется следующим:

- прибыль является главной целью предпринимательской деятельности;
- прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом, поскольку за счет налога на прибыль формируется доходная часть бюджетов различных уровней;
- прибыль является важнейшим критерием эффективности деятельности предприятия;
- прибыль является источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие.

Количественно прибыль представляет собой разность между совокупными *доходами* и *расходами*.

На основании Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ 9/99, 10/99) доходы и расходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности подразделяются на доходы и расходы от обычных видов деятельности и прочие.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от реализации продукции (работ, услуг).

Прочие доходы включают:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации);

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы [18].

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

– расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Прочими расходами являются:

– расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

– расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

– расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

– расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

– проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

– расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

– отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.

– штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

– возмещение причиненных организацией убытков;

– убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

– суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т. д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы [19].

Различают следующие *виды прибыли*: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на ее изготовление.

$$\Pi_{\text{вал}} = \text{ВР} - \text{З},$$

где ВР – выручка от реализации продукции;

З – затраты на производство продукции.

Выручка от реализации продукции – это доходы, полученные предприятием за реализованную продукцию:

$$\text{ВР} = \sum_{i=1}^n \text{Ц}_i \times \text{В}_i - \text{НДС} - \text{А},$$

где Ц_i – отпускная цена единицы i -й продукции;

В_i – объем реализации i -й продукции;

НДС – налог на добавленную стоимость;

А – акцизы.

Затраты на производство продукции:

$$\text{З} = \sum_{i=1}^n \text{С}_i \times \text{В}_i,$$

где С_i – себестоимость единицы i -й продукции.

Прибыль от продаж определяется как разница между выручкой от реализации продукции и суммой затрат, включаемых в себестоимость продукции, а также управленческих и коммерческих расходов.

К управленческим расходам относятся затраты, связанные с управлением предприятием, т. е. общехозяйственные расходы. К коммерческим расходам относятся затраты, связанные с реализацией продукции: расходы на рекламу, расходы на транспортировку продукции до места назначения, расходы на погрузочно-разгрузочные работы, расходы на содержание помещений для хранения продукции и другие расходы, связанные со сбытом продукции, т. е. расходы на продажу.

$$\Pi_{\text{продаж}} = \text{ВР} - \text{З} - \text{З}_{\text{упр}} - \text{З}_{\text{ком}},$$

где $\text{З}_{\text{упр}}$ – управленческие расходы;

$\text{З}_{\text{ком}}$ – коммерческие расходы.

Прибыль до налогообложения определяется как сумма прибыли от продаж за вычетом прочих доходов и расходов.

$$\Pi_{\text{до н/о}} = \Pi_{\text{продаж}} - \Pi_{\text{проч}}.$$

Чистая прибыль определяется как разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль и иных обязательных платежей.

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{до н/о}} - \text{Н},$$

где Н – сумма налога на прибыль.

С 1.01.2009 г. и по настоящее время ставка налога на прибыль составляет 20 %. При этом с 2017 по 2020 год в федеральный бюджет зачисляется 3 %, а 17 % – в бюджет субъекта РФ, ранее было 2 % и 18 % соответственно (п. 1 ст. 284 НК РФ).

Все показатели прибыли характеризуют определенную сторону функционирования предприятия с точки зрения финансовых результатов.

Схема формирования и распределения прибыли предприятия представлена на рис. 5.

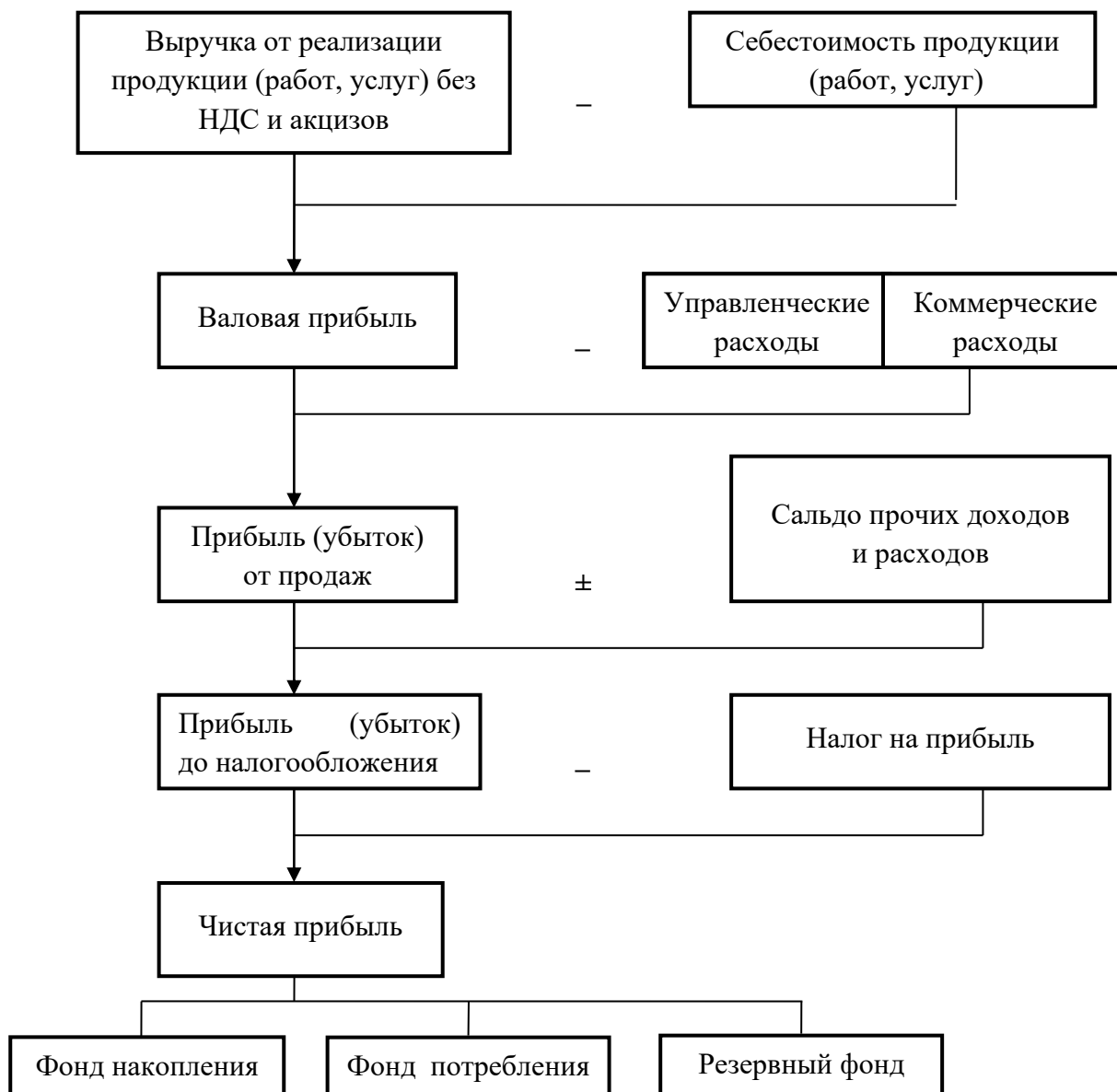


Рис. 5. Схема формирования и распределения прибыли предприятия

Прибыль от продаж занимает наибольший удельный вес в структуре прибыли предприятия. На ее величину оказывают влияние следующие факторы: цена реализации продукции, объем производства (реализации) продукции и себестоимость продукции. Поэтому большую роль в обосновании управленческих решений играет *маржинальный анализ*, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: «затраты – объем производства (реализации) продукции – прибыль». Данный метод также называют анализом безубыточности, или маржинальным анализом, или CVP-анализом.

Маржинальный анализ позволяет:

- более точно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли и на этой основе эффективно управлять процессом прогнозирования величины прибыли;
- определить критический уровень объема продаж, при котором прибыль будет равна нулю;
- установить зону безопасности предприятия;
- исчислить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли;
- обосновать наиболее оптимальный вариант управленческих решений, касающихся изменения производственной мощности, ассортимента продукции, ценовой политики, вариантов оборудования, технологии производства, приобретения комплектующих деталей и др. с целью минимизации затрат и увеличения прибыли;
- определить эффективность инвестиционных проектов.

Проведение маржинального анализа требует соблюдения ряда *условий*:

- необходимость деления затрат на переменные и постоянные;
- переменные затраты изменяются пропорционально объему производства (реализации) продукции;
- постоянные затраты не изменяются в пределах релевантного (значимого) объема производства (реализации) продукции;
- затраты и выручка от реализации продукции имеют линейную зависимость;
- переменные затраты и цены реализации продукции в течение расчетного периода не меняются;
- объем производства продукции равен объему продаж.

В основу методики положено деление затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные и постоянные и использование маржинального дохода (прибыли).

Маржинальный доход (прибыль) – это выручка от реализации продукции за минусом переменных затрат, или прибыль плюс постоянные затраты на весь объем производства продукции.

$$МД = ВР - З_{пер} = П_{продаж} + З_{пост},$$

где МД – маржинальный доход, руб.;

$Z_{пер}$ – переменные затраты на весь объем производства продукции, руб.;

$Z_{пост}$ – постоянные затраты на весь объем производства продукции, руб.

Удельный маржинальный доход (маржинальный доход на единицу продукции) представляет собой разность между ценой и удельными переменными затратами.

$$МД_{уд} = Ц - C_{пер},$$

где $C_{пер}$ – переменные затраты на единицу продукции, руб/т.

Точка безубыточности представляет собой такой объем производства продукции предприятия, при котором оно покрывает все затраты на производство и реализацию продукции и не имеет прибыли. Иначе говоря, это предельный объем производства продукции, при котором прибыль равна нулю. Если объем реализации выше критического, то предприятие имеет прибыль, в противном случае несет убытки.

Определить точку безубыточности можно двумя способами: аналитическим и графическим.

Аналитический способ предусматривает расчет точки безубыточности по формуле:

$$V_{кр} = \frac{Z_{пост}}{Ц - C_{пер}} = \frac{Z_{пост}}{МД_{уд}},$$

где $V_{кр}$ – критический объем производства продукции, т.

Графически определить точку безубыточности можно различными способами. Рассмотрим способ, базирующийся на взаимосвязи между выручкой, затратами и объемом (рис. 6).

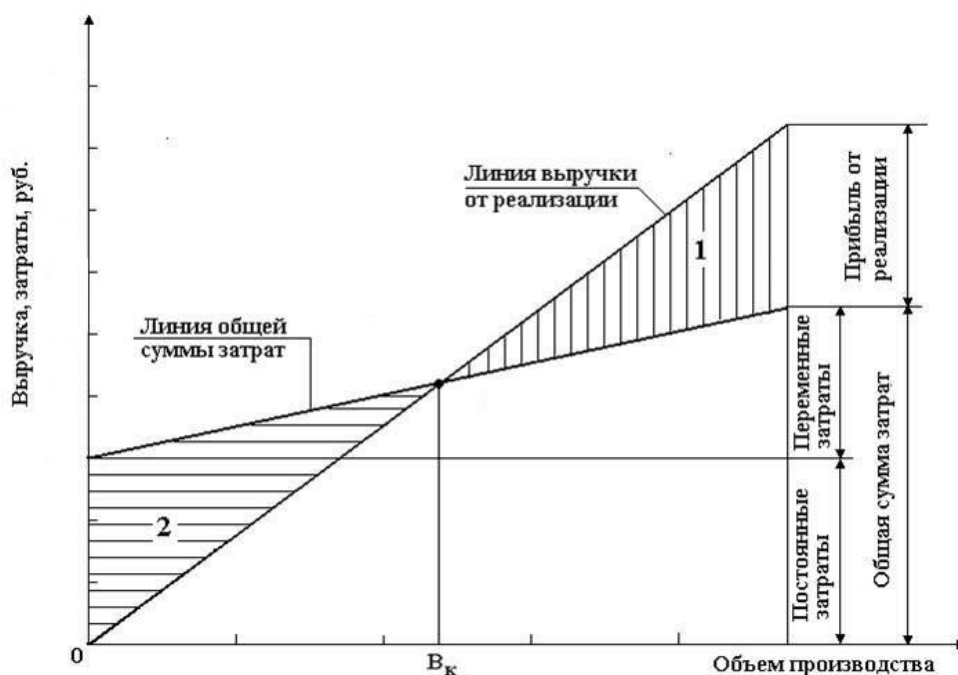


Рис. 6. Графический способ определения точки безубыточности:

1 – зона прибыли; 2 – зона убытков

Точка безубыточности характеризуется следующими *показателями*:

1. *Критический (пороговый) объем реализации ($V_{кр}$)* – это такой объем производства продукции, при котором прибыль равна нулю, т. е. когда выручка от реализации продукции равна затратам на ее изготовление.

2. *Порог рентабельности (ПР)* – это такая выручка от реализации, при которой предприятие имеет прибыль, равную нулю, и определяется как произведение критического объема реализации на цену продукции:

$$ПР = V_{кр} \times Ц.$$

3. *Запас финансовой прочности (ЗФП)* показывает, на сколько предприятие может себе позволить снизить объем производства продукции, не выходя из зоны прибыли, и может быть определен в натуральном (т, шт., м³ и др.) и относительном (%) выражении:

$$ЗФП = V - V_{кр},$$

$$ЗФП(\%) = \frac{V - V_{кр}}{V} \times 100.$$

На величину критического объема реализации и порога рентабельности оказывают влияние изменение суммы постоянных затрат, переменных затрат и

уровень цены. Предприятие с малой долей постоянных затрат может производить относительно меньше продукции, чтобы обеспечить безубыточность и безопасность своего производства. Запас финансовой прочности у такого предприятия выше, чем у предприятия с большей долей постоянных расходов.

Финансовые результаты предприятия с низким уровнем постоянных расходов в меньшей степени зависят от изменения объема производства. Предприятие с высокой долей постоянных расходов должно в значительно большей мере опасаться снижения объема производства.

8.2. Рентабельность и ее виды

В отличие от прибыли, которая показывает абсолютный эффект деятельности предприятия, существует относительный показатель эффективности работы предприятия – рентабельность.

Рентабельность – это относительный показатель, отражающий уровень прибыльности, доходности и экономической эффективности деятельности предприятия.

Рентабельность – это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине потребленных ресурсов, вложенному капиталу.

Показатели рентабельности:

1. *Рентабельность продукции* может быть рассчитана как по всей товарной продукции, так и по отдельным ее видам:

а) *рентабельность продукции* ($R_{пр}$) показывает, сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, и исчисляется путем отношения прибыли от продажи продукции ($\Pi_{продаж}$) к сумме затрат на производство и реализацию продукции (З), %:

$$R_{пр} = \frac{\Pi_{продаж}}{З} \times 100.$$

б) *рентабельность отдельного вида продукции* (R_i) зависит от цены, по которой продукция реализуется потребителю (C_i), и себестоимости по данному виду (C_i), %:

$$R_i = \frac{C_i - C_i}{C_i} \times 100.$$

2. *Рентабельность продаж* ($R_{\text{продаж}}$) рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции и исчисляется путем отношения прибыли от продажи продукции ($\Pi_{\text{продаж}}$) к сумме полученной выручки от реализации продукции (ВР), %:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_{\text{продаж}}}{\text{ВР}} \times 100.$$

3. *Рентабельность производства* ($R_{\text{произв}}$) исчисляется отношением прибыли от продаж ($\Pi_{\text{продаж}}$) к среднегодовой стоимости капитала производственного назначения, включающего основные и оборотные средства ($\text{КП}_{\text{ср}}$), %:

$$R_{\text{произв}} = \frac{\Pi_{\text{продаж}}}{\text{КП}_{\text{ср}}} \times 100.$$

Наряду с рассмотренными выше показателями рентабельности для целей анализа и оценки деятельности предприятия используются такие показатели, как рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и др.

8.3. Основные пути увеличения прибыли и рентабельности на предприятии

На величину прибыли влияет совокупность многих факторов, внутренних и внешних, т. е. как зависящих, так и не зависящих от деятельности предприятия.

К внутренним факторам относятся увеличение объема выпуска и ассортимента продукции; улучшение качества продукции; продажа излишнего оборудования и другого имущества либо сдача его в аренду; снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования всех

потребляемых ресурсов; диверсификация производства; расширение рынка продаж и др.

К внешним факторам относятся влияние социально-экономических, природных, географических, транспортных и технических условий, изменения цен на материальные и топливно-энергетические ресурсы, уровень развития внешнеэкономических связей и др.

Повышение уровня рентабельности является важнейшей характеристикой повышения эффективности работы предприятия. Основными путями повышения уровня рентабельности являются, с одной стороны, увеличение прибыли, с другой – улучшение использования используемых материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, основных и оборотных средств предприятия.

9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

9.1. Понятие, функции и классификация цен

Определения понятия «цена» зависят от того, какой экономической теории авторы отдают предпочтение. Рассмотрим некоторые из них.

Цена – денежное выражение стоимости продукции (работ, услуг).

Цена – денежное выражение ценности товара (услуги) при обмене.

Цена – денежное выражение системы ценообразующих факторов.

Цена – количество денег (товаров, услуг), за которое продавец готов продать, а покупатель готов купить одну единицу товара (услуги).

Цена – один из элементов рынка (наряду со спросом, предложением и конкуренцией).

Цена – инструмент рыночной конкуренции.

Цена – характеристика товара на рынке.

Цена – один из элементов комплекса маркетинга. С этой точки зрения, цена – количество денег, запрашиваемое за продукцию, или сумма благ (ценностей), которыми готов пожертвовать потребитель в обмен на приобретение определенной продукции или услуги.

Функции цены:

1. *Планово-учетная (измерительная).* Цена отражает все необходимые затраты на производство и реализацию продукции, позволяет измерить выручку от реализации продукции, рассчитать прибыль предприятия. На основе цен планируются и учитываются важнейшие стоимостные показатели деятельности предприятия.

2. *Стимулирующая.* Владея информацией о затратах и результатах, можно принять решение о целесообразности производства продукции.

3. *Распределительная.* Цена оказывает влияние на перераспределение доходов между предприятиями и другими хозяйственными звеньями, обеспечивает перелив капитала из одних сфер экономики в другие.

4. *Балансирующая.* Цена позволяет сбалансировать спрос и предложение на рынке.

Классификация цен по различным признакам представлена в таблице 8.

Таблица 8

Классификация цен

Классификационный признак	Виды цен
1. По отраслям и сферам обслуживания экономики	Оптовые цены на продукцию промышленности
	Закупочные цены на продукцию сельского хозяйства
	Цены на строительную продукцию
	Тарифы грузового и пассажирского транспорта
	Цены на потребительские товары
	Тарифы на услуги
	Внешнеторговые цены (экспортные, импортные)
2. В зависимости от государственного воздействия и регулирования	Рыночные (свободные) складываются в процессе взаимоотношения субъектов ценообразования на рынке под влиянием конъюнктуры
	Регулируемые складываются на рынке в процессе прямого государственного воздействия (предельные, фиксированные)
3. По стадиям ценообразования	Оптовая цена изготовителя – это цена, по которой реализуется продукция предприятиями-изготовителями другим предприятиям или сбытовым организациям
	Отпускная оптовая цена – это цена, по которой продукция реализуется отраслевыми сбытовыми организациями в порядке оптовой торговли
	Оптовая цена закупки – это цена оптовых торговых посредников, используемая в расчетах с покупателями товаров
	Розничная цена – это цена, по которой товары реализуются в розничной торговой сети конечным потребителям

Классификационный признак	Виды цен
4. В зависимости от времени действия	Долговременные – это цены, срок действия которых заранее не определен
	Временные (сезонные) – это цены, которые действуют в определенный период времени
5. По транспортной составляющей (от порядка оплаты транспортных расходов)	Франко-склад поставщика
	Франко-станция отправления
	Франко-вагон станция назначения
	Франко-станция назначения
	Франко-склад потребителя и т. п.

9.2. Ценовая политика и ценовые стратегии

Ценовая политика – важнейшая составная часть маркетинговой политики, состоящая в установлении цен и выбор метода ценообразования, разработку ценовой системы предприятия, выбор ценовых рыночных стратегий и другие аспекты.

Основные цели ценовой политики: обеспечение выживаемости (сбыта), максимизация прибыли, удержание рынка сбыта и другие.

Ценовые стратегии – обоснованный выбор из нескольких вариантов цены, направленный на достижение максимальной (нормативной) прибыли предприятия в рамках планируемого периода.

На практике ценообразования применяется ряд ценовых стратегий:

– *стратегия высоких цен («снятия сливок»)* предусматривает продажу первоначально значительно выше затрат на производство и реализацию продукции, а затем их понижения. Подобная стратегия возможна в условиях высокого уровня текущего спроса, восприятия высокой цены со стороны потребителя как свидетельство высокого качества продукции, новых видов продукции и др.;

– *стратегия низких цен («проникновения на рынок»)* используется с целью стимулирования спроса путем установления низкой цены на вновь вводимый на рынок продукт. В последующем, когда товар будет признан на рынке, цена будет повышаться;

- *стратегия дифференцированных цен* проявляется в установлении цен в сочетании со всевозможными скидками и надбавками к среднему уровню цен для различных рынков, их сегментов и покупателей;
- *стратегия льготных цен* направлена на работу с покупателями, в которых заинтересовано предприятие, предлагая им товар по льготной цене;
- *стратегия гибких, эластичных цен* проявляется в зависимости от возможностей покупателя, его покупательской силы;
- *стратегия неокругленных цен*;
- *стратегия цен массовых закупок* и др.

Ценовая политика – это область деятельности предприятия, требующая учета многих факторов. Снижение затрат, изучение рынка и покупательских предпочтений, анализ и прогнозирование конъюнктуры рынка являются основными предпосылками для проведения предприятием успешной ценовой политики.

9.3. Методы ценообразования

Ценообразование на предприятии представляет собой процесс установления цен на конкретные товары.

Основными этапами ценообразования являются:

- обоснование целей ценовой политики предприятия;
- определение спроса;
- оценка затрат на производство и реализацию продукции;
- анализ цен конкурентов;
- выбор метода ценообразования;
- установление окончательной цены с учетом дополнительных факторов (системы скидок, надбавок).

В зависимости от особенностей товара, размеров и финансового состояния предприятия, а также поставленных целей и задач для расчета цены могут быть использованы различные методы ценообразования.

В настоящее время теоретически разработаны и используются на практике *три основных метода ценообразования*:

- 1) затратные;
- 2) рыночные;
- 3) параметрические.

Затратные методы основаны на учете затрат на производство и реализацию продукции.

К затратным методам относятся:

– *метод полных затрат* – это способ формирования цен на основе всех фактически понесенных затрат, которые списываются на единицу продукции и нормы прибыли (надбавке к цене);

– *метод прямых затрат* – это способ формирования цен на основе определения прямых затрат исходя из конъюнктуры рынка, ожидаемых цен продажи;

– *метод стандартных (нормативных) затрат* позволяет формировать цены на основе расчета затрат с использованием прогрессивных норм и нормативов;

– *метод на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли* – это способ формирования цен, когда предприятие стремится установить цену на таком уровне, который обеспечивал бы ему безубыточную работу или получение желаемого объема прибыли;

– *метод учета рентабельности инвестиций* основан на том, что результат осуществления проекта должен окупить капиталовложения.

Рыночные методы основываются на анализе рынка, рыночного спроса и конъюнктуры. К ним относятся:

– *метод ценообразования с ориентацией на спрос* предприятия, ориентированный в своей практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар;

– *метод ценообразования на основе текущих цен*. При этом методе цены устанавливаются на основе цен, принятых на данном рынке;

– *метод ценообразования на основе ценности товара.* При этом методе предприятие исходит из того, что потребитель определяет соотношение между ценностью товара и его ценой и сравнивает его с таким же соотношением для аналогичных товаров, выпускаемых другими предприятиями;

– *метод ценообразования на основе цен конкурентов.* Он исходит исключительно из уровня текущих цен товаров-конкурентов и меньше всего обращает внимание на собственные затраты и спрос.

К *параметрическим методам ценообразования* относятся:

– *метод удельной цены.* Он основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара. Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара;

– *метод баллов.* Заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товара. Данный метод целесообразно применять при формировании цен на те товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство, дизайн, мощность, цвет, запах, вкус и т. д.);

– *метод регрессии.* Состоит в определении регрессионных уравнений (эмпирических формул) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнения регрессии для определения цен товаров, входящих в данный параметрический ряд.

Выбор метода ценообразования зависит от особенностей товара, от стадии жизненного цикла товара (внедрение, рост, насыщение, спад), от конъюнктуры рынка и т. д.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баев, И.А. Экономика предприятия: учебник [Текст] / И.А. Баев, В.М. Семенов, С.А. Терехова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 307 с.
2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник [Текст] / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 372 с.
3. Бессонова, Ю.А. Защита интеллектуальной собственности и патентование: учебное пособие [Текст] / Ю.А. Бессонова, Н.Р. Кельчевская, Д.Б. Шульгин. – Екатеринбург : УрФУ, 2010. – 127 с.
4. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для бакалавров [Текст] / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 671 с.
5. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142. (Дата обращения: 21.01.2017.)
6. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учебник [Текст] / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 448 с.
7. Девяткина, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник [Текст] / О.В. Девяткина, В.Я. Позднякова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 604 с.
8. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие [Текст] / Н.Л. Зайцев. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 455 с.
9. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: учебное пособие [Текст] / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
10. Иванов, И.Н. Экономика промышленного предприятия: учебник [Текст] / И.Н. Иванов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 395 с.

11. Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): учебник [Текст] / В.В. Коршунов. – М. : Юрайт, 2011. – 90 с.
12. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс [Текст] / А.М. Лопарева. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 400 с.
13. Методические рекомендации по планированию, формированию и учету затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятий металлургического комплекса: утверждены 20.10.2004 г. Министерством промышленности и энергетики РФ [Текст]. – М., 2004. – 82 с.
14. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671. (Дата обращения: 24.03.2017.)
15. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472. (Дата обращения: 24.01.2017.)
16. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619. (Дата обращения: 04.01.2017.)
17. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465. (Дата обращения: 12.03.2017.)
18. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208. (Дата обращения: 20.03.2017.)
19. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508. (Дата обращения: 09.03.2017.)

20. Постановление от 13 июля 2015 г. № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182963. (Дата обращения: 16.01.2017.)

21. Постановление Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34710. (Дата обращения: 17.02.2017.)

22. Раицкий, К.А. Экономика организации (предприятия): учебник [Текст] / К.А. Раицкий. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 392 с.

23. Ряховской, А.Н. Экономика фирмы: учебное пособие [Текст] / А.Н. Ряховской. – М. : Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 511 с.

24. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебник [Текст] / И.В. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 264 с.

25. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник для ср. спец. учебных заведений [Текст] / Н.А. Сафронов. – 2-е изд., с изм. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 256 с.

26. Складенко, В.К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учебное пособие [Текст] / В.К. Складенко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 256 с.

27. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: учебное пособие [Текст] / М.И. Тертышник. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 328 с.

28. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683. (Дата обращения: 17.02.2017.)

29. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник [Текст] / Л.А. Чалдаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2011. – 306 с.

30. Экономика предприятия: учебник для вузов [Текст] / Под ред. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.

31. Экономика предприятия: учебник для вузов [Текст] / Под ред. В.М. Семенова. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2016. – 416 с.

Учебное электронное текстовое издание

Смирнова Яна Вячеславовна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Редактор	<i>А.В. Ерофеева</i>
Компьютерная верстка	<i>Я.В. Смирновой</i>
	<i>А.В. Ерофеевой</i>

Рекомендовано Методическим советом УрФУ

Разрешен к публикации 15.01.2018

Электронный формат – pdf

Объем 4,5 уч.-изд. л.



620002, Екатеринбург, ул. Мира, 19

Информационный портал УрФУ

www.study.urfu.ru