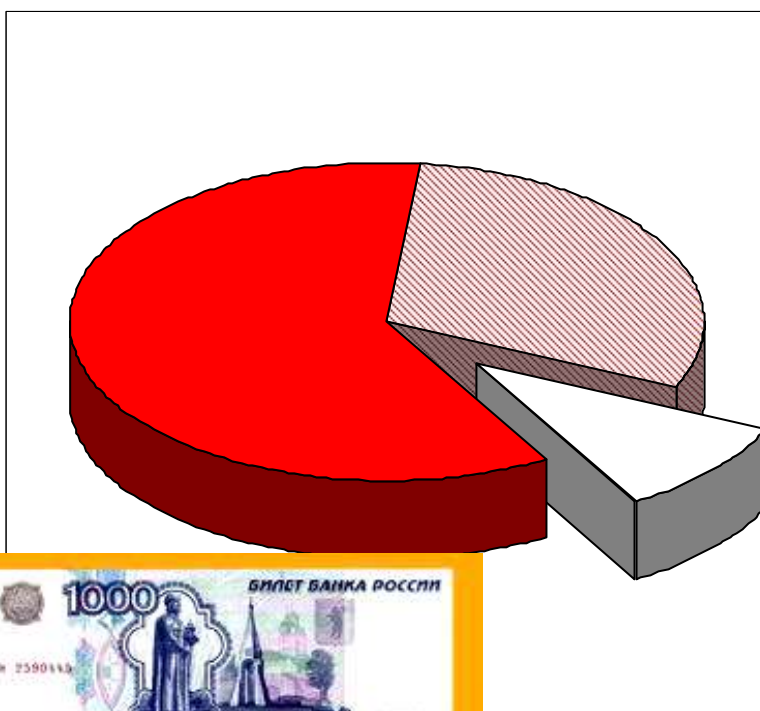




ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ



ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Издание девятое исправленное и дополненное

Под ред. д.э.н., проф. Панагушина В.П.

Допущено Учебно-методическим объединением по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии машиностроения»

Москва
ИВАКО Аналитик
2010

УДК 681. 2

Панагушин Валерий Петрович, Иванисов Владимир Юрьевич, Лютер Елена Васильевна, Михайловская Наталья Михайловна, Сокуренок Вера Владимировна, Чайка Надежда Кирилловна, Корнеева Юлия Владимировна, Гусарова Юлия Валерьевна. Экономика предприятия. Под ред. проф. д.э.н. Панагушина В.П. – М.: ИВАКО Аналитик, 2010, 82 с.

ISBN 5-89547-057-2

Книга охватывает вопросы экономики предприятия. Она предназначена для студентов, обучающихся в Московском авиационном институте (государственном техническом университете) (МАИ) по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии машиностроения», в том числе по специализации «Антикризисное управление на предприятии».

В конспекте лекций отражены экономические условия работы предприятия, подробно рассмотрены финансовый оборот, ресурсы, затраты предприятия, себестоимость и цена продукции. С учетом экономических условий, которые существуют сегодня для отечественных производителей, показаны налогообложение предприятия, источники финансирования, оценка финансовых результатов его деятельности и методы экономического управления предприятием.

В тексте книги использованы примеры из экономической практики авторов-преподавателей МАИ, работающих по совместительству в предпринимательских структурах в качестве руководителей, бухгалтеров, аудиторов и консультантов. Авторами приведены также наиболее важные законодательные, нормативные и инструктивные материалы, опубликованные в периодической печати до 1 июля 2009 года.

Издается в редакции авторов.

Учебно-методическим изданиям, предназначенным для распространения среди учащихся данного учебного заведения, ISBN не присваивается.

© ООО «ИВАКО Аналитик», 2010 г.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Панагушин Валерий Петрович, Иванисов Владимир Юрьевич, Лютер Елена Васильевна,
Михайловская Наталья Михайловна, Сокуренок Вера Владимировна, Чайка Надежда Кирилловна,
Корнеева Юлия Владимировна, Гусарова Юлия Валерьевна*

Отпечатано в типографии ООО «Издательство «Доброе слово».
Объем 9,6 п.л. 60х90/8

ВВЕДЕНИЕ

Главными фигурами в преодолении экономических трудностей, которые стоят сегодня перед отечественными товаропроизводителями становятся специалисты экономических служб предприятия. Это люди, берущие на себя ответственность перед собственниками предприятий за решение экономических задач и их результаты. Но главная ответственность – это ответственность перед людьми, которые доверили им свой труд и благополучие своих семей.

Более миллиона предприятий в России возглавляют предприниматели. Вместе с ними, начав с нуля и, преодолевая трудности, налаживают бизнес в торговле, промышленности, сфере услуг, строительстве и других видах деятельности тысячи экономистов, не имеющих специального экономического образования. К проблемам занятия собственной рыночной ниши, преодоления бюрократии и противодействия фискальной системе у многих из них добавляется проблема отсутствия экономических знаний по правовым условиям работы предприятия, поиску источников финансирования, налогообложению, бухгалтерскому учету, анализу своего финансового положения и взаимодействию с коммерческими банками. Многим экономистам-менеджерам, бухгалтерам, финансовым менеджерам и предпринимателям-практикам знакомы отдельные вопросы, но часто не хватает системы знаний по экономике предприятия для управления им в разных производственных ситуациях.

Но если у специалистов есть возможность хотя бы часть знаний получить на практике, то у студентов младших курсов, проходящих обучение по экономическим специальностям такой возможности нет. В условиях растущей безработицы устроиться на работу студенту младших курсов очень сложно.

Желание специалистов и студентов заняться самообразованием сегодня наталкивается на отсутствие современных учебников и на трудности отслеживания постоянно появляющейся нормативной документации, инструкций и положений, которые часто претерпевают изменения. Сегодня нет собранного вместе, компактного и доступного по изложению, с примерами и расчетами, полного книжного издания по экономике предприятия адаптированного к российским условиям. Поэтому практической помощью им должно явиться издание таких учебно-методических пособий, которые бы устраняли указанные выше недостатки в экономическом образовании и могли бы быть использованы для самостоятельного обучения. Предлагаемое пособие – попытка дать такую книгу в виде конспекта лекций. Оно подготовлено группой авторов, которые являются профессиональными преподавателями и, вместе с тем, работают в предпринимательских структурах в качестве руководителей, бухгалтеров, аудиторов и консультантов предприятий. Опыт работы в предпринимательских структурах позволил включить в пособие практические примеры, а опыт преподавания – методический порядок изложения материалов книги.

Целью дисциплины «Экономика предприятия» является раскрытие сущности основных категорий, закономерностей и методов экономического управления предприятием, для подготовки будущего специалиста к принятию решений в работе экономиста-менеджера в организациях (предприятиях) промышленности и науки.

В литературе можно найти множество определений понятия «предприятие». Мы будем исходить из следующего определения.

Предприятие - это техническая, социальная, экономическая и ориентированная на сохранение окружающей среды обособленная единица, которая выполняет задачу удовлетворения спроса на основе самостоятельных решений и ответственности за риск.

Учебная дисциплина «Экономика предприятия» закладывает понятийный аппарат и фундамент теоретических знаний и практических навыков для других экономических дисциплин, таких как: «Бухгалтерский учет и отчетность» и «Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия» и др.

Экономическое управление предприятием – это направление менеджмента, обеспечивающее достижение стратегических и тактических целей предприятия на основе экономического планирования, контроля и регулирования внутренних и внешних экономических отношений. Область принятия экономических управленческих решений имеет более широкие границы, чем границы финансового менеджмента в традиционном представлении.

Сюда относятся решения, принимаемые в следующих случаях:

при организации и ликвидации предприятия и выборе его организационно-правовой формы с позиции обеспеченности собственным и заемным капиталом;

при диагностике причин неплатежеспособности и финансовом оздоровлении в кризисных ситуациях;

при выборе учетной политики на предприятии с точки зрения эффективности для собственников предприятия действующей системы управленческого и финансового учета;

при организации работ по контролю над издержками и их отнесению на продукцию предприятия;

при оптимизации начислений, доходов и расходов денежных средств;

при планировании и анализе финансовых результатов, убытков и штрафных санкций в бюджет и внебюджетные фонды;

при оценке конкурентоспособности продукции и ее влияния на уровень дебиторской и кредиторской задолженности;

при формировании бизнес-планов, маркетинговой и ценовой политики для продвижения продукции предприятия на рынки сбыта;

при принятии решений о содержании социальных объектов предприятия за счет доходов от основной деятельности;

при выборе кредитных условий и услуг банков;

при принятии инвестиционных решений по развитию или финансовому оздоровлению предприятия;

при выборе партнеров по бизнесу среди поставщиков и посредников для продвижения продукции на рынки сбыта и в других областях экономической и финансовой работы на предприятии.

Сопоставляя затраты на реализацию управленческого решения с результатами от него для учредителей (собственников предприятия) выбирается наиболее рациональный вариант решения, который затем после принятия трансформируется в программу действий и определенную линию поведения предприятия посредством экономического планирования и контроля.

В основу книги положен курс лекций по дисциплине «Экономика предприятия», читаемый авторами в Инженерно-экономическом институте Московского Авиационного Института (государственного технического университета) при подготовке инженеров-экономистов по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии» (в том числе по специализации «Антикризисное управление на предприятии»).

Дисциплина включает разделы, материалы которых позволяют дать комплекс экономических знаний и практических навыков для работы специалиста в сложных экономических условиях, которые сложились сегодня для многих отечественных производителей:

Материалы книги относятся к экономике производственных предприятий, которые в России зарегистрированы как акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

Книга написана преподавателями и сотрудниками кафедры 502 «Экономика промышленности» Инженерно-экономического института МАИ.

Отзывы и пожелания просим направлять по адресу: 125993, Москва, Волоколамское ш., д.4, тел/факс (499) 195-94-37, 158-44-73, 158-20-51. Web-сайт: www.mai.ru/~k502.

1. ФИНАНСОВЫЙ ОБОРОТ И ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Структура финансового оборота

Финансовым оборотом назовем циклическое движение денежных средств предприятия, обслуживающих процесс производства и реализации продукции. Исходным моментом оборота (совпадающим с возникновением предприятия) является образование его уставного капитала (рис.1.1). Участники предприятия вносят в него свои денежные средства, материалы, оборудование, другие активы, необходимые для того, чтобы начать производство продукции. Уставной капитал является одним из источников финансирования деятельности предприятия. Кроме него существуют и иные собственные и заемные источники. Образование уставного капитала дает начало финансовому обороту. Впоследствии этот оборот поддерживается самофинансированием, то есть самообеспечением денежными средствами в результате производственной деятельности предприятия.



Рис.1.1. Схема финансового оборота производственного предприятия

Первая фаза финансового оборота находится в сфере производства и реализации продукции. Производство или другие бизнес-процессы - это процесс взаимодействия и использования производственных ресурсов - внеоборотных и оборотных активов, персонала. Его результатом последовательно становятся детали, узлы и т.п., называемые незавершенным производством, и складские запасы полностью изготовленной продукции. Стоимость потребленных в процессе производства ресурсов образует себестоимость продукции. После отгрузки, до момента оплаты, готовая продукция учитывается как дебиторская задолженность. Заканчивается первая фаза реализацией готовой продукции потребителям. В ее оплату поступают денежные средства, образующие выручку от реализации.

Использование этой выручки - суть **второй фазы** финансового оборота. Одна часть ее в виде налогов и платежей перечисляется в государственный бюджет и внебюджетные фонды, а другая используется на финансирование нового производственного процесса. Круг замыкается.

Во второй фазе оборота можно условно выделить два канала движения средств. По первому возмещаются ранее израсходованные на производство ресурсы, осуществляется ремонт основных фондов, восстанавливается запас сырья и материалов, формируется фонд оплаты труда. Эта часть выручки образует фонд возмещения потребленных производственных ресурсов.

Второй канал используется для наращивания и совершенствования производства. Для этой цели в основном используется **остаточная прибыль предприятия**. Она направляется на повышение конкурентоспособности продукции, улучшение условий труда и социальной защиты персонала, совершенствование технологии, приобретение нового оборудования, рекламу продукции и т.д.

Внеоборотные и оборотные активы являются имуществом предприятия. Из рисунка 2.1 видно, что в процессе деятельности предприятия его имущество видоизменяется, переходя из одной формы в другую. Предприятие должно поддерживать стоимость имущества на уровне, достаточном для производства требуемого объема продукции. Кроме того, между отдельными видами имущества также должна соблюдаться определенная пропорция.

Приобретение имущества осуществляется за счет средств, как заработанных предприятием, так и полученных им на возвратной или безвозвратной основе. Цель финансового менеджмента – обеспечить денежными средствами непрерывность финансового оборота. Задача упрощается тем, что нормально работающее предприятие самостоятельно обеспечивает себя денежными средствами, т.е. действует на принципе самофинансирования. На таком предприятии выручка от реализации продукции достаточна для покрытия всех затрат. Однако в настоящее время далеко не все предприятия реализуют принцип самофинансирования, т.к. по статистике – около 30% предприятий являются убыточными.

Финансовая служба должна контролировать уровень достаточности средств и следить за соблюдением принципа самофинансирования, принимать меры по согласованию притоков (поступлений) и оттоков (платежей), при необходимости изыскивать дополнительные источники в случае недостатка средств.

Выделяются следующие основные элементы финансового оборота:

1) Имущество предприятия (активы предприятия). Это конкретные объекты вложения денежных средств предприятия.

2) Источники финансирования (пассивы предприятия). Это фонды денежных средств, за счет которых осуществляется финансирование.

Рассмотрим эти элементы более подробно.

1.2. Имущество предприятия

Производственные ресурсы на предприятии являются основой производственного процесса и объектами финансирования. К производственным ресурсам относятся имущество и персонал предприятия.

В состав **имущества** включаются:

А) Внеоборотные активы:

1. Нематериальные активы
2. Основные фонды
3. Незавершенное строительство
4. Доходные вложения в материальные ценности
5. Долгосрочные финансовые вложения
6. Отложенные налоговые активы

Б) Оборотные активы:

1. Запасы:
 - сырье, материалы и другие аналогичные ценности;
 - затраты в незавершенном производстве;
 - готовая продукция и товары для перепродажи;
 - товары отгруженные;
 - расходы будущих периодов.
2. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
3. Дебиторская задолженность
4. Краткосрочные финансовые вложения
5. Денежные средства

Имущество предприятия может находиться в следующих состояниях:

а) в виде запасов; б) в виде затрат, т.е. в виде имущества потребленного в процессе производства и реализации продукции.

Затраты предприятия могут быть представлены:

- себестоимостью продукции;
- прочими расходами и налогами.

Имущество предприятия называется **активами**.

Более подробно активы предприятия рассматриваются в следующих разделах.

1.3. Источники финансирования

Из схемы финансового оборота следует, что основным источником финансирования текущей деятельности предприятия является **выручка от реализации** (помимо уставного капитала).

Необходимым условием самофинансирования и полной компенсации затрат, связанных с текущей деятельностью (себестоимости, налогов и платежей), является превышение выручки над этими затратами.

Если этого превышения нет, предприятие вынуждено прибегать к одному из следующих вариантов:

- использовать иные дополнительные источники финансирования (например, заемные средства);
- сокращать затраты (вводя режим экономии или сокращая объем производства).

Кроме выручки от реализации продукции предприятие может иметь и другие виды регулярных поступлений денежных средств, например, **прочие доходы** (проценты по банковским вкладам, дивиденды по ценным бумагам, доходы по взносам в уставные фонды других предприятий, поступления от сдачи имущества в аренду, штрафы, пени, полученные за нарушения хозяйственных договоров, другие санкции, и т.п.).

Рассмотрим классификацию источников финансирования более подробно.

Условно их можно разделить на собственные и заемные.

Средства собственных источников принадлежат предприятию. Они или заработанные предприятием самостоятельно, или предоставлены собственниками предприятия.

Средства заемных источников подлежат возвращению субъектам, предоставившим их предприятию. За пользование этими средствами предприятие расплачивается частью своей прибыли.

Существует и промежуточная группа источников. По существу, являясь заемными, они, тем не менее, постоянно находятся в распоряжении предприятия. Это, так называемые, "источники, приравненные к собственным" или "устойчивые пассивы" (например, задолженность своему персоналу по заработной плате).

В зависимости от продолжительности периода привлечения заемных средств их источники делятся на долго- и краткосрочные. В настоящее время к краткосрочным относятся источники, привлекаемые на срок до 12 месяцев.

Итак, к пассивам предприятия принадлежат:

А) Источники собственных средств (капитал и резервы):

1. Уставный капитал
2. Добавочный капитал
3. Резервный капитал
4. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)

Б) Заемные источники (долгосрочные и краткосрочные обязательства):

1. Займы и кредиты
2. Кредиторская задолженность:
 - поставщикам и подрядчикам;
 - персоналу организации;
 - государственным внебюджетным фондам;
 - по налогам и сборам;
 - прочим кредиторам.
3. Отложенные налоговые обязательства
4. Прочие обязательства

Более подробно пассивы предприятия рассматриваются в следующих разделах.

1.4. Внешняя бухгалтерская отчетность предприятия

Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Бухгалтерская отчетность включает в себя:

- бухгалтерский баланс (форма №1);
- отчет о прибылях и убытках (форма №2);
- отчет об изменениях капитала (форма №3);
- отчет о движении денежных средств (форма №4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5);
- отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6) – эта форма используется только некоммерческими организациями;
- пояснительная записка.

Таблица 1.1.

Баланс активов и пассивов предприятия

Имущество предприятия	Источники финансирования предприятия
1. Внеоборотные активы	1. Собственные источники
1.1 Основные фонды	1.1 уставный капитал
1.2 ...	1.2 добавочный капитал
2. Оборотные активы	1.3. ...
2.2 Производственные запасы	2. Долгосрочные заемные источники
2.3. Денежные средства.	2.1 ..
2.4. ...	3. Краткосрочные заемные источники
2.5. ...	3.1. ...
Σ	Σ

Расположим имущество предприятия и источники его финансирования в виде одной таблицы (табл.1.1). В ее левую часть впишем все имущество, как находящееся в виде запасов на конец отчетного периода, так и потребленное в этом периоде в процессе производственной и иной деятельности. В правую часть впишем источники финансирования, как полученные предприятием в виде взносов, займов и т.п., так и поступившие в виде выручки от реализации продукции, прочих доходов. Очевидно, денежные средства, вложенные в имущество, указанное в левой части таблицы, поступили из определенных источников, указанных в правой части этой же таблицы. Поэтому итоговые суммы правой и левой частей будут равны, т.е. имеет место баланс.

Таблица 1.1. отражает разделы действующего в настоящее время **Бухгалтерского баланса – форма №1** (Приложение 1. Табл. П1.1). Бухгалтерский баланс - важнейший экономический документ. Он содержит информацию об объектах имущества и источниках финансирования, о структуре имущества, о задолженности предприятия.

Имущество в его левой части, называемой активом баланса, расположено в порядке возрастания его ликвидности. Обязательства в его правой части, называемой пассивом, - в порядке убывания их срочности.

На основе баланса рассчитываются многие экономические показатели, проводится анализ финансового положения предприятия.

Бухгалтерский баланс является основной частью официальной отчетности предприятия, предоставляемой в конце каждого квартала органам налоговой службы, государственной статистики, кредиторам и другим заинтересованным лицам. Более того, предприятия некоторых организационно-правовых форм, например, акционерные общества, обязаны публиковать свои балансы.

Кроме бухгалтерского баланса к важнейшим документам внешней бухгалтерской отчетности относится **Отчет о прибылях и убытках – форма №2** (Приложение 1. Табл. П1.2). Так как в балансе результат основной деятельности представлен лишь нераспределенной прибылью, что недостаточно, то в отчете о прибылях и убытках показано как эта прибыль образуется. Указанная форма отчетности, также как и бухгалтерский баланс составляется ежеквартально.

По итогам года составляется отчетность по всем формам, включая *Отчет об изменениях капитала (форма №3)* и *Отчет о движении денежных средств (форма №4)*. Они представляют собой баланс поступления и использования капитала и денежных средств предприятия в отчетном периоде соответственно.

Приложение к балансу (форма №5), состоящее из справок, которые поясняют основные статьи форм №1 и 2, организации составляют по собственному усмотрению.

Кроме того, в отчетность включаются специальные формы об использовании бюджетных средств и формы, предусмотренные для конкретных отраслей народного хозяйства.

2. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Внеоборотные активы

Доля внеоборотных активов в имуществе крупных и средних предприятий машиностроения в настоящее время достигает 70-90%. Для малых предприятий она значительно ниже.

Общей чертой внеоборотных активов является длительный жизненный цикл (не менее года). Он обуславливает многолетний процесс амортизации – переноса их стоимости на издержки производства и обращения, низкую скорость оборота. Отсюда и название – внеоборотные или низкооборотные активы. Иногда их также называют иммобилизованные фонды.

Внеоборотные активы представлены на предприятии различными формами имущества (рис. 2.1). Их структура может существенно различаться. Однако, как правило, главной составляющей внеоборотных активов для большинства предприятий являются длительно иммобилизованные фонды, а среди них – основные средства (основные фонды).

Длительно иммобилизованными считаются реальные ценности и нематериальные активы, используемые предприятием в различных сферах деятельности на протяжении определенного амортизационного периода, превышающего год.

Источниками финансирования внеоборотных активов могут быть как собственные средства предприятия, так и привлеченные средства: долевое участие в строительстве, дополнительные взносы участников, долгосрочные кредиты банков, долгосрочные займы, средства внебюджетных фондов, средства федерального бюджета, представляемого на безвозвратной и возвратной основе. Финансирование может осуществляться как за счет одного, так и за счет нескольких источников.

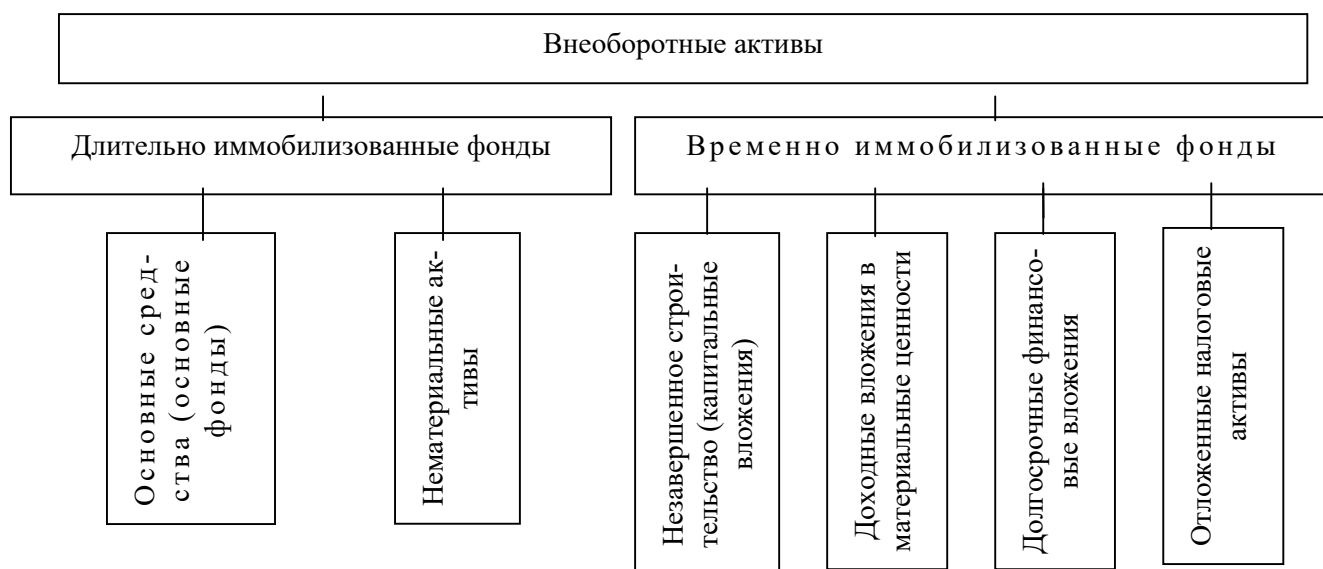


Рис. №2.1 Состав внеоборотных активов

К собственным средствам, являющимся источниками финансирования внеоборотных активов, относят прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, амортизационные отчисления по основным средствам и нематериальным активам, средства фондов накопления, страховые возмещения, полученные в покрытие потерь и убытков от страховых случаев и др.

2.1.1. Основные средства

Основные средства – это актив, предназначенный для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации, либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование, с целью получения дохода. Основные средства предназначены для использования в течение периода превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев. Основные средства, в отношении которых выполняются вышеизложенные условия и стоимость, которых находится в пределах лимита, установленного учетной политикой организации, но не более 20 000 руб. за единицу могут учитываться в составе материально-производственных запасов.

Поступление основных средств на предприятие оформляется актом приемки-передачи. Акт приемки-передачи оформляется двумя сторонами, указывается дата введения в эксплуатацию, первоначальная стоимость и сумма износа.

Для контроля за сохранностью основных средств каждому объекту присваивается инвентарный номер, который сохраняется за данным объектом на весь период его нахождения на предприятии. Для учета состояния и движения основных средств на каждый объект заводится инвентарная карточка. Инвентарные карточки включаются в инвентарные книги. В местах использования основных средств ведутся инвентарные списки, в которых даются сведения о средствах, находящихся в эксплуатации. Выбытие основных средств оформляется актом и отражается в инвентарной карточке.

Основные средства поступают на предприятие по следующим каналам:

- в результате освоения капитальных вложений;
- при вкладе в Уставный капитал предприятия;
- в результате безвозмездной передачи;
- вследствие аренды и др.

Под капитальными вложениями понимаются вложения денежных средств в новое строительство и приобретение, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение мощностей, уже действующих объектов основных средств.

Выбытие основных средств из эксплуатации происходит в результате ряда причин:

- реализации;
- ликвидации по ветхости;
- морального износа;
- безвозмездной передачи;
- стихийных бедствий и др.

Отрицательный результат (убыток) от продажи или другой реализации основных средств не уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Классификация основных средств:

1. По назначению

В зависимости от назначения основные средства подразделяются на **производственные и непроизводственные**. К основным средствам производственного назначения относятся средства, предназначенные для производственного процесса.

По роли в производственном процессе основные средства делятся на следующие группы:

I.

1. Здания.
2. Сооружения.
3. Рабочие и силовые машины и оборудование.
4. Измерительные и регулирующие приборы и устройства.
5. Вычислительная техника.
6. Транспортные средства.
7. Инструмент.
8. Производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности.

II.

9. Рабочий, продуктивный и племенной скот.
10. Многолетние насаждения.

11. Капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы).
12. Земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и др. Природные ресурсы, находящиеся в собственности предприятия).
13. Прочие основные фонды.

В зависимости от специфических особенностей участия в процессе производства в составе основных средств выделяется активная часть (машины, оборудование, транспортные средства).

Основные средства непромышленного назначения не участвуют в процессе производства, но их используют для культурно-бытовых нужд работников предприятия (основные средства жилищно-коммунального хозяйства, поликлиник, медицинских пунктов, клубов, стадионов, детских садов и т.д.).

2. По степени использования

По степени использования основные средства подразделяются на средства, находящиеся в эксплуатации; в запасе (резерве), в ремонте, в стадии достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и частичной ликвидации, на консервации.

3. По принадлежности

Основные средства в зависимости от имеющихся у организации прав на них подразделяются на:

- основные средства, принадлежащие на праве собственности (в том числе сданные в аренду, переданные в безвозмездное пользование, переданные в доверительное управление);
- основные средства, находящиеся у организации в хозяйственном ведении или оперативном управлении (в том числе сданные в аренду, переданные в безвозмездное пользование, переданные в доверительное управление);
- основные средства, полученные организацией в аренду;
- основные средства, полученные организацией в безвозмездное пользование;
- основные средства, полученные организацией в доверительное управление.

Оценка основных средств

Для **оценки основных средств** могут использоваться натуральные и стоимостные единицы измерения. Натуральное измерение применяется с целью определения технического состава, производственной мощности, составления баланса оборудования. Стоимостная оценка используется для изучения структуры и динамики основных средств на предприятии, для начисления их износа (амортизации), определения себестоимости продукции.

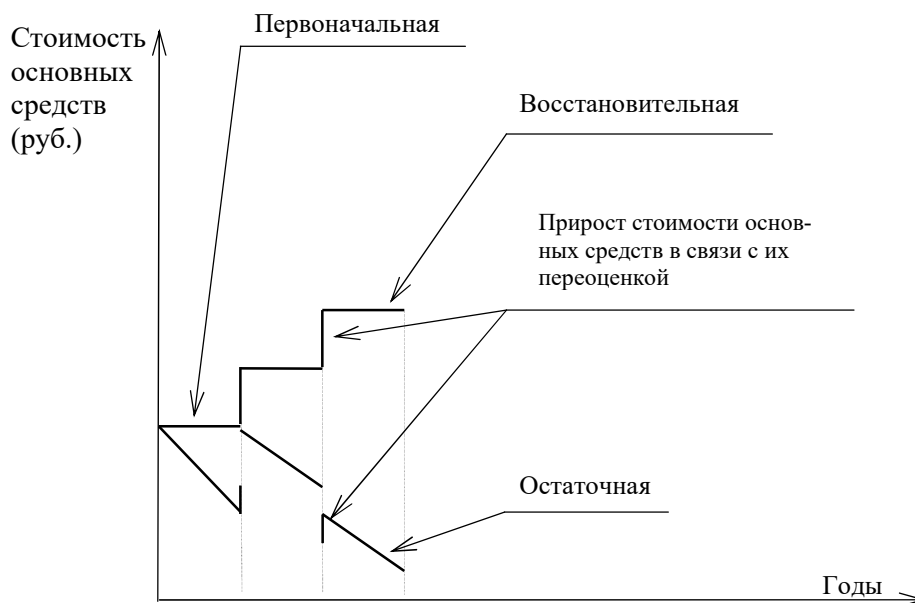


Рис. №2.2. Методы стоимостной оценки основных средств

В связи с длительностью функционирования основных средств, их постепенным износом и изменением условий воспроизводства существует несколько методов стоимостной оценки основных средств (рис.2.2): по первоначальной стоимости; по восстановительной стоимости; по остаточной стоимости.

Первоначальной стоимостью основных средств ($OC^{ПЕР}$), приобретенных за плату (в том числе бывших в эксплуатации), признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, сооружение и изготовление (за исключением налога на добавленную стоимость и других возмещаемых налогов, предусмотренных законодательством). При этом фактические затраты на приобретение включают суммы, уплаченные поставщикам и строителям-подрядчикам, стоимость связанных с приобретением объекта консультационных и информационных услуг, регистрационных сборов, таможенных пошлин, вознаграждений посредникам и прочие затраты, связанные с приобретением, сооружением, изготовлением объекта и доведением его до состояния, пригодного к использованию.

Первоначальная (балансовая) стоимость складывается в момент вступления основных средств в эксплуатацию и зависит от способа их поступления на предприятие.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в качестве вклада в уставный капитал организации, признается его денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету.

Для целей настоящих Методических указаний под текущей рыночной стоимостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи указанного актива на дату принятия к бухгалтерскому учету.

При определении текущей рыночной стоимости могут быть использованы данные о ценах на аналогичные основные средства, полученные в письменной форме от организаций-изготовителей; сведения об уровне цен, имеющиеся у органов государственной статистики, торговых инспекций, а также в средствах массовой информации и специальной литературе; экспертные заключения (например, оценщиков) о стоимости отдельных объектов основных средств.

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных в обмен на другое имущество, признается стоимость обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам, предусматривающим оплату неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией.

По первоначальной стоимости основные средства зачисляются на баланс предприятия, она служит базой для их учета и контроля, определения степени износа. Изменение первоначальной стоимости основных средств допускается в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации соответствующих объектов.

В процессе воспроизводства основные средства обновляются и совершенствуются, происходит изменение цен, тарифов. Все это обуславливает необходимость их периодической переоценки и оценки по **восстановительной стоимости** ($OC^{ВОС}$). Восстановительная стоимость основных средств – это стоимость их воспроизводства исходя из действующих цен на момент переоценки. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 организация имеет право не чаще одного раза в год (на 1 января) переоценивать объекты основных средств по восстановительной стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам с отнесением возникающих разниц на добавочный капитал организации, если иное не установлено законодательством РФ. При этом сохраняется соотношение износа к первоначальной стоимости, т.е. скачок там и там (на рис 3.2.).

В процессе эксплуатации основные средства изнашиваются и оцениваются уже по остаточной стоимости, которая представляет собой первоначальную или восстановительную стоимость за вычетом износа. По **остаточной стоимости** ($OC^{ОСТ}$) основные средства показываются в отчетности предприятия.

$$OC^{OCT} = OC^{ПЕР} - И \quad \text{или} \quad OC^{OCT} = OC^{ВОС} - И$$

Различают физический износ, характеризующий потерю потребительской стоимости основными средствами и снижение технико-экономических показателей их работы; а также моральный износ, выражающийся в их обесценивании до окончания срока службы вследствие научно-технического прогресса.

Основные средства в процессе эксплуатации постепенно изнашиваются. Поэтому каждому предприятию необходимо обеспечить накопление средств, необходимых для восстановления и приобретения основных средств. Такое накопление обеспечивается за счет включения в себестоимость амортизационных отчислений.

Амортизация основных средств

Экономический механизм постепенного перенесения стоимости изношенной части основных средств на себестоимость производимой продукции в целях возмещения и накопления денежных средств для последующего их воспроизводства называется **амортизацией**.

При проведении экономических расчетов годовая сумма амортизационных отчислений рассчитывается по следующей формуле:

$$AO = \sum_{i=1}^n \overline{OC}_i \times \frac{H_{A_i}}{100\%},$$

где: AO – годовая сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств, руб.;

\overline{OC}_i – среднегодовая стоимость основных средств i -ой группы, руб.;

H_{A_i} – норма амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств i -ой группы, %;

Норма амортизационных отчислений рассчитывается исходя из срока полезного использования ($T_{сл}$):

$$H_{A_i} = \frac{1}{T_{сл}} \times 100\%,$$

Сроком полезного использования является период, в течении которого использования объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

При этом, используется показатель среднегодовой стоимости основных средств i -ой группы, учитывающий их динамику, который определяется как:

$$\overline{OC}_i = OC_{НГ_i} + \frac{OC_{ВВ} \cdot t_{ВВ}}{12} - \frac{OC_{ВЫБ} \cdot t_{ВЫБ}}{12},$$

где: $OC_{НГ_i}$ – стоимость основных средств i -ой группы на начало отчетного периода;

$OC_{ВВ}$, $OC_{ВЫБ}$ – стоимость основных средств i -ой группы соответственно вводимых в эксплуатацию и выбывших, руб.;

$t_{ВВ}$, $t_{ВЫБ}$ – количество месяцев с момента ввода или выбытия основных средств до конца года;

Амортизация основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию и прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или его списания (реализации).

Не начисляется амортизация по объектам основных средств, приобретенным за счет бюджетных ассигнований, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, жилищному фонду, объектам внешнего благоустройства и другим аналогичным объектам лесного хозяйства, дорожного хозяйства, специализированным сооружениям судоходной обстановки и т.п., продуктивному скоту, многолетним насаждениям, а также приобретенным изданиям (книги, брошюры и т.п.).

Не подлежат также амортизации объекты основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

По всем прочим объектам основных средств начисление амортизации производится независимо от результатов хозяйственной деятельности предприятия в течение всего срока их полезного использования, кроме случаев нахождения объектов на реконструкции и модернизации по решению руководителя организации, в течение периода восстановления (ремонта) основных средств, продолжительность которого превышает 12 месяцев, а также по основным средствам, переведенным по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев.

Способы (методы) начисления амортизации

Существуют следующие способы начисления амортизации:

1) для бухгалтерского учета (ПБУ 6/01):

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списание стоимости пропорционально объему продукции (работ).

2) для налогового учета (Глава 25 НК РФ):

- линейный метод
- нелинейный метод.

Амортизация объекта основных средств для **бухгалтерского учета** в течение всего срока его полезного использования может производиться одним из четырех способов. При этом годовая сумма амортизационных отчислений определяется:

- **при линейном способе** – исходя из первоначальной стоимости ($OC^{ПЕР}$) или текущей восстановительной стоимости ($OC^{ВОС}$) (в случае проведения переоценки) объекта основных средств на начало года и нормы амортизации (H_A), исчисленной исходя из срока полезного использования ($T_{сл}$) этого объекта:

$$AO = OC^{ПЕР} \times \frac{H_A}{100} \quad \text{или} \quad AO = OC^{ВОС} \times \frac{H_A}{100}$$

- **при способе уменьшаемого остатка** - исходя из остаточной стоимости ($OC^{ОСТ}$) объекта основных средств на начало года амортизации и нормы амортизационных отчислений, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента (K) не выше 3, устанавливаемого организацией.

$$AO = OC^{ОСТ} \times \frac{H_A}{100} \times K$$

- **при способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования** - исходя из первоначальной стоимости или текущей восстановительной стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и годового соотношения (Z), где в числителе стоит число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока службы объекта.

$$AO = OC^{ПЕР} \times Z \quad \text{или} \quad AO = OC^{ВОС} \times Z$$

- **при способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)** начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде (N_i^Φ) и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств ($OC^{ПЕР}$) и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств ($N^{ПЛ}$):

$$AO = N_i^\Phi \times \frac{OC^{ПЕР}}{N^{ПЛ}}.$$

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

Амортизация, начисленная по производственным основным средствам, включается в себестоимость продукции.

В случае преждевременного списания основных средств до полной амортизации их стоимости недоначисленная сумма износа возмещается за счет прибыли.

Для поддержания работоспособности основных средств предприятие может создавать ремонтный фонд, используемый для финансирования всех видов ремонта основных средств. Годовая сумма отчислений в ремонтный фонд определяется предприятием по самостоятельно утвержденным им нормативам.

Ремонтный фонд может и не создаваться. Тогда затраты на ремонт включаются непосредственно в себестоимость продукции, а по непроизводственным фондам погашаются за счет прибыли.

Ремонтный фонд позволяет более равномерно списывать затраты на ремонт основных средств.

2.1.2. Нематериальные активы

Нематериальные активы (НМА) – это иммобилизованные фонды, не имеющие материально-вещественной формы, способные приносить организации экономические выгоды в будущем (на которые организация имеет права), срок полезного использования которых превышает 12 месяцев или равен операционному циклу (если он превышает 12 месяцев).

Нематериальные активы по своим характеристикам схожи с основными средствами: они используются длительное время, приносят доход, с течением времени большая часть из них теряет свою стоимость.

К нематериальным активам относятся:

1. Произведения науки, литературы и искусства;
2. Программы для электронных вычислительных машин;
3. Изобретения, полезные модели, селекционные достижения;
4. Товарные знаки и знаки обслуживания;
5. Деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Нематериальными активами не являются расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы), интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду.

Вместе с тем к нематериальным активам можно отнести тот или иной объект при одновременном выполнении следующих условий:

1. Данный вид объектов предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации.
2. организация должна иметь надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации (патенты, свидетельства и т.п.). Если организация имеет право на получение экономических выгод, которые нематериальные объекты способны принести в будущем, то доступ к таким выгодам со стороны иных лиц будет ограничен.
3. объект может быть идентифицирован;
4. объект предназначен для использования в течение длительного времени (более 12 месяцев или операционного цикла, превышающего 12 месяцев) и в течение 12 месяцев или операционного цикла не предполагается его продажа;
5. первоначальная стоимость объекта может быть достоверно определена;
6. отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

Оценка нематериальных активов

Нематериальный актив принимается к учету по первоначальной (фактической) стоимости на дату его принятия к учету.

Первоначальной (фактической) стоимостью нематериального актива признается сумма, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях.

Первоначальная стоимость объектов определяется способом их поступления:

- 1) при внесении учредителями в счет их вклада в уставный капитал – денежная оценка, согласованная с учредителями;
- 2) при приватизации государственного и муниципального имущества способом преобразования унитарного предприятия в открытое акционерное общество - определяется в порядке, предусмотренном для реорганизации организаций в форме преобразования;
- 3) по договору дарения – его текущая рыночная стоимость на дату принятия к учету в качестве вложений во внеоборотные активы (сумма денежных средств, которую предприятие могло бы получить от продажи актива на дату принятия к учету) с использованием экспертных оценок;
- 4) по договору, предусматривающему исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами – исходя из стоимости активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается на основе цен на аналогичные активы.

Также как и по основным средствам, стоимость НМА может меняться в случаях переоценки и обесценения. Предприятие вправе не чаще одного раза в год (на начало года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по **текущей рыночной стоимости**, определяемой исключительно по данным активного рынка. В целях недопущения разрыва между бухгалтерской и текущей рыночной стоимостью НМА их дальнейшая переоценка носит регулярный характер.

Нематериальные активы могут проверяться на обесценение в соответствии с порядком, определенном Международными стандартами финансовой отчетности.

В бухгалтерской отчетности нематериальные активы отражаются по **остаточной стоимости**, которая определяется как первоначальная или текущая рыночная стоимость за минусом начисленной амортизации.

Амортизация нематериальных активов

Со временем нематериальные активы утрачивают способность обеспечивать необходимый уровень производственных и коммерческих результатов. Этот процесс рассматривается как амортизация. Поэтому в течение расчетного срока действия стоимость нематериальных активов необходимо перенести на себестоимость выпускаемой продукции путем начисления ежемесячной амортизации одним из 3-х способов:

- линейный способ – исходя из первоначальной стоимости или текущей рыночной стоимости (при переоценке) НМА равномерно в течение срока полезного использования;
- способ уменьшаемого остатка – исходя из остаточной стоимости НМА на начало месяца, умноженной на дробь, в числителе которой – установленный организацией коэффициент, не выше 3, а в знаменателе – оставшийся срок полезного использования в месяцах;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг) – исходя из натурального показателя объема продукции (работ) за месяц и соотношения первоначальной стоимости НМА и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования актива.

Срок полезного использования НМА – это период (в месяцах), в течение которого предприятие планирует использовать НМА с целью получения экономических выгод. Для некоторых видов нематериальных активов он может обуславливаться количеством продукции или объемом работ (в натуральном выражении), который может быть получен и использованием данного актива.

Срок полезного использования НМА не может превышать срок деятельности предприятия.

Ежегодно он должен проверяться организацией на необходимость уточнения. Если период, в течение которого предприятие планирует использование НМА, значительно меняется, то срок полезного использования может быть подвержен уточнению.

Нематериальные активы, по которым невозможно четко определить срок полезного использования, не амортизируются. В случае, когда определение поступлений будущих экономи-

ческих выгод от использования НМА затруднено, применяется линейный способ начисления амортизации. Способ начисления амортизации нематериального актива ежегодно проверяется предприятием на необходимость его уточнения, которая может возникнуть в результате существенного изменения расчета ожидаемых поступлений будущих экономических выгод от использования НМА.

Амортизация по нематериальным активам начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия актива к учету, и до полного погашения стоимости либо списания актива (до 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения или списания) без каких-либо приостановок.

Начисление амортизации по нематериальным активам производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде.

Стоимость нематериального актива, который выбывает или не способен приносить организации экономические выгоды в будущем, подлежит списанию с учета.

Выбывают нематериальные активы в результате:

- прекращения срока действия права организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации;
- передачи по договору об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации;
- перехода исключительного права к другим лицам без договора;
- прекращения использования вследствие морального износа;
- передачи в виде вклада в уставный капитал других предприятий, паевой фонд;
- передачи по договору мены, дарения;
- внесения в счет вклада по договору о совместной деятельности;
- выявления недостачи активов при их инвентаризации;
- иных случаев.

Доходы и расходы от списания НМА относятся на финансовые результаты организации и учитываются в составе «Прочих доходов» и «Прочих расходов».

2.1.3. Временно иммобилизованные фонды

Долгосрочные вложения, или временно иммобилизованные фонды, включают капитальные вложения, доходные вложения в материальные ценности и долгосрочные финансовые вложения.

Незавершенное строительство (капитальные вложения) - это не оформленные актами приемки-передачи основных средств затраты предприятия на строительно-монтажные работы по их созданию, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, прочих материальных объектов длительного пользования, а также иные капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, геологоразведочные и буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством, на подготовку кадров для вновь строящихся организаций и другие).

Капитальные вложения отражаются в бухгалтерском балансе предприятия по стоимости фактически произведенных затрат.

Доходные вложения в материальные ценности – это вложения в имущество для передачи в лизинг или предоставляемое по договору аренды.

Аренда – это имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.

Лизинг – разновидность аренды. Лизинг – аренда с последующим выкупом. Закон Российской Федерации «О лизинге» трактует лизинг как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга юридическим и реже физическим лицам на установленный срок, за определенную плату и в соответствии с условиями, закрепленными договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Долгосрочными финансовыми вложениями считаются затраты предприятия на приобретение ценных бумаг, вложение средств в уставные капиталы других организаций, а также в долгосрочную дебиторскую задолженность (долгосрочные займы другим предприятиям и организациям под векселя или иные долговые обязательства). Финансовые инвестиции осуществ-

ляются на длительный срок (более года) с целью участия в распределении прибыли, получения дивидендов и процентов.

Первоначальная стоимость долгосрочных финансовых инвестиций – ценных бумаг определяется фактической ценой их приобретения, которая может быть как больше, так и меньше номинальной стоимости. В течение срока действия долговых ценных бумаг разрешается равномерно, по мере начисления причитающегося по ним дохода доводить фактические затраты на их приобретение до номинальной стоимости путем доначисления прибыли или убытка.

При снижении цен на фондовых биржах долгосрочные финансовые вложения в акции других предприятий теряют свою первоначальную стоимость, что означает потенциальный убыток предприятия. Поэтому вложения организаций в акции других предприятий, котировка которых на фондовой бирже регулярно публикуется, разрешается при составлении бухгалтерского баланса отражать на конец года по рыночной стоимости, если она ниже фактической стоимости их приобретения. На данную разницу, как потенциальный убыток, предприятие может за счет уменьшения балансовой прибыли создавать резерв под обесценение вложений в ценные бумаги.

И, наоборот, при росте цен на акции возникает потенциальная прибыль, которая реализуется в сумме повышенных дивидендов или дополнительных доходов при продаже акций.

Под **отложенным налоговым активом** понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенные налоговые активы появляются в случаях, когда возникают вычитаемые временные разницы.

Они рассчитываются как произведение вычитаемых временных разниц на ставку налога на прибыль, установленную законодательством Российской Федерации на определенную дату. В следующем или следующих отчетных периодах, когда будет происходить уменьшение суммы вычитаемых временных разниц, соответственно будет уменьшаться и сумма отложенных налоговых активов. Подробно данное понятие будет рассмотрено в учебных курсах «Бухгалтерский учет» и «Налоговая система Российской Федерации».

2.2. Показатели эффективности использования основных фондов.

Коэффициент обновления ($K_{ОБН}$) – это отношение стоимости вводимых ($ОС^{ВВ}$) в эксплуатацию в расчетном периоде объектов основных средств к стоимости основных средств на конец расчетного периода ($ОС^{КП}$):

$$K_{ОБН} = \frac{ОС^{ВВ}}{ОС^{КП}}.$$

Коэффициент выбытия ($K_{ВЫБ}$) – это отношение стоимости выбывших ($ОС^{ВЫБ}$) из эксплуатации в расчетном периоде объектов основных средств к стоимости основных средств на начало расчетного периода ($ОС^{НП}$):

$$K_{ВЫБ} = \frac{ОС^{ВЫБ}}{ОС^{НП}}.$$

Фондоотдача основных средств (f_o) характеризует объем продукции, полученный с одного рубля стоимости основных производственных средств (фондов):

$$f_o = \frac{ВП(ТП)}{\overline{ОС}}, \frac{руб}{руб},$$

где: ВП (ТП) – объем валовой или товарной продукции в ценах нетто, руб.

$\overline{ОС}$ - среднегодовая стоимость основных средств предприятия, руб.

Фондоёмкость продукции (f_e) – показатель обратный фондоотдаче, показывает долю стоимости основных фондов, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции:

$$f_e = \frac{\overline{ОС}}{ВП(ТП)}, \frac{руб}{руб};$$

Фондовооруженность труда ($f_в$) определяется как отношение среднегодовой стоимости основных средств к среднегодовой численности работающих:

$$f_в = \frac{\overline{ОС}}{\overline{Ч}}, \frac{\text{руб}}{\text{чел}},$$

где: $\overline{Ч}$ – среднегодовая численность работающих.

Рентабельность производственных фондов ($\rho_{ПРФ}$) характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 руб. производственных фондов, и определяется как отношение прибыли ($\Pi_{ДНО}$) к среднегодовой стоимости производственных фондов ($\overline{ПРФ}$):

$$\rho_{ПРФ} = \frac{\Pi_{ДНО}}{\overline{ПРФ}} \times 100\%$$

где: $\Pi_{ДНО}$ – прибыль до налогообложения, руб;

$\overline{ПРФ}$ - среднегодовая стоимость производственных фондов, включающая в себя стоимость основных и оборотных производственных фондов.

Аналогично можно определить **рентабельность основных производственных фондов**

($\rho_{ос}$):

$$\rho_{ос} = \frac{\Pi_{ДНО}}{\overline{ОС}} \times 100\%$$

где: $\Pi_{ДНО}$ – прибыль до налогообложения, руб;

$\overline{ОС}$ - среднегодовая стоимость производственных фондов.

2.3. Оборотные активы

Жизненный цикл оборотных активов не превышает 12 месяцев, а для многих оборотных активов – равен производственному циклу.

Состав оборотных активов предприятия представлен на рис.2.3.

Материально-производственные запасы – это часть имущества, используемая при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, предназначенная для продажи и используемая для управленческих нужд предприятия

Материально-производственные запасы учитываются по их фактической стоимости для предприятия. Она складывается из:

- сумм, уплачиваемых в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- сумм невозмещаемых налогов, уплачиваемых в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;
- затрат по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию;
- таможенных пошлин и иных платежей;
- сумм, уплачиваемых предприятием за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально-производственных запасов;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Определение фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство, разрешается проводить одним из следующих четырех методов оценки запасов:

- а) по средней себестоимости;
- б) по себестоимости первых по времени приобретений (метод FIFO) [First in first out];
- в) по себестоимости единицы запасов.

3^{ий} вариант расчета применяется для материально производственных запасов (МПЗ), используемых организацией в особом порядке, т.е. для драгоценных металлов и камней или запасов, каждый из которых является оригинальным и не может заменить друг друга.

В условиях инфляции метод "ФИФО" ведет к занижению себестоимости и к завышенному сальдо материалов в балансе. При выборе того или иного метода расчета фактической себестоимости материалов следует руководствоваться задачами, которые ставит перед собой предприятие.

Если цена на материальные ресурсы в течение года снизилась, либо они морально устарели или частично потеряли свое качество, предприятие может оценивать их на конец отчетного года не по фактической себестоимости, а по цене возможной реализации, с отнесением разницы в виде убытка на уменьшение бухгалтерской прибыли.

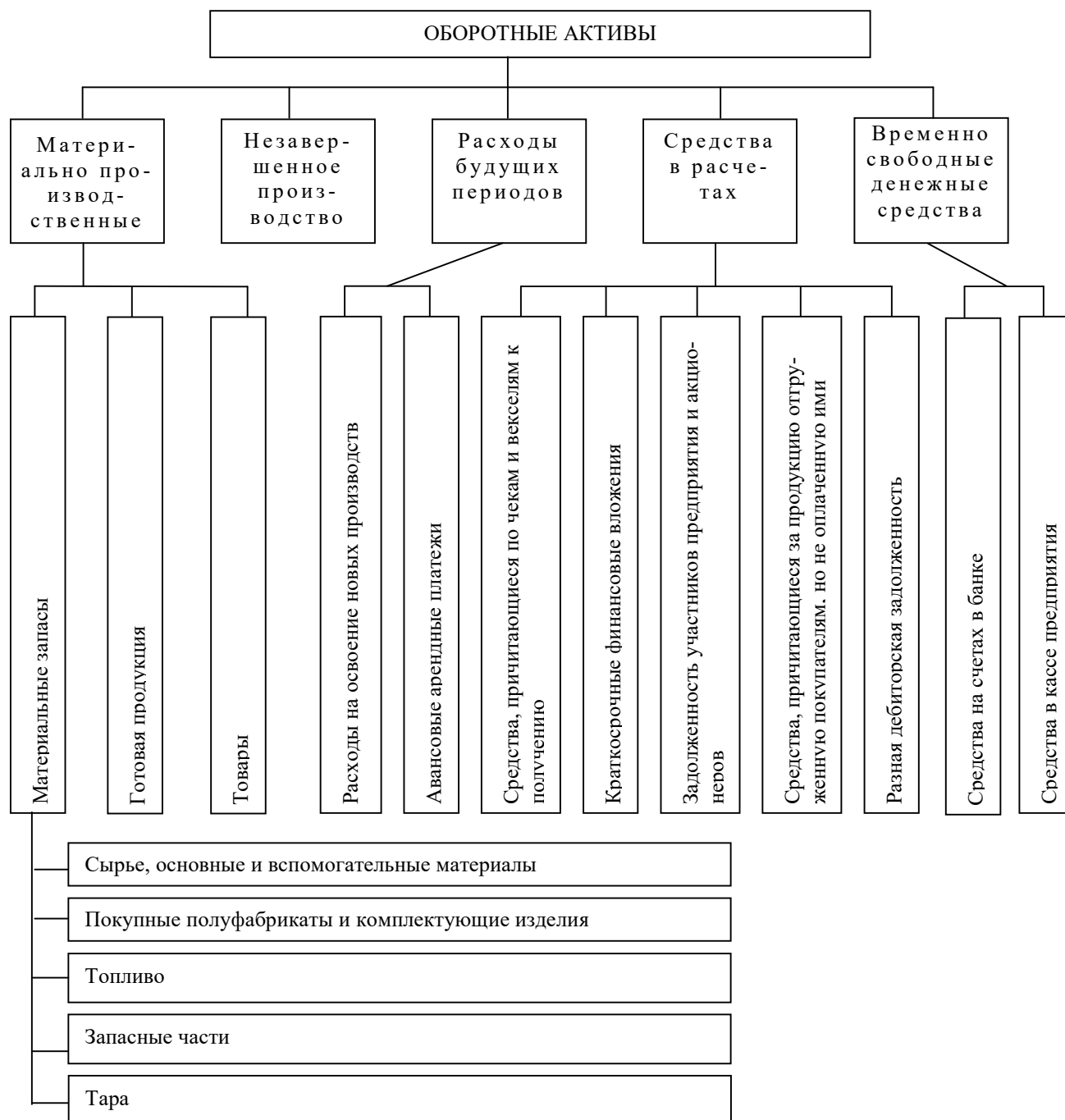


Рис.2.3 Состав оборотных активов

Готовая продукция – часть материально-производственных запасов, предназначенная для продажи, являющаяся конечным результатом производственного процесса, законченная обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договоров.

Товары – часть материально-производственных запасов предприятия, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц по бартерным сделкам и предназначенная для продажи или перепродажи без дополнительной обработки.

Незавершенное производство – это продукция, не прошедшая всех стадий, предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукомплектованные, не прошедшие испытания и технической приемки. Незавершенное производство (НП) является заделом на следу-

ющий период.

Незавершенное производство в серийном и массовом производстве учитывается:

- по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости;
- по прямым статьям затрат;

- по стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов. При единичном производстве продукции незавершенное производство учитывается по фактически произведенным затратам.

Расходы будущих периодов – к ним относятся издержки, произведенные в текущем периоде, но подлежащие включению в себестоимость продукции в следующих периодах.

К расходам будущих периодов (РБП) относятся издержки на подготовку и освоение производства, а также на совершенствование технологии, организацию производства, повышение качества продукции, а также издержки на набор рабочей силы, приобретение технической литературы и некоторые другие.

Эти расходы подлежат включению в себестоимость продукции в порядке, устанавливаемом предприятием (равномерно, пропорционально объему продукции и др.) в течение периода, к которому они относятся.

Авансовые арендные платежи – предоплата по аренде за определенный срок, которая списывается на себестоимость в оплачиваемый период. Например, оплата за II квартал производится в I квартале, но включается в себестоимость во II квартале.

К средствам в расчетах - относятся:

- 1) средства, причитающиеся к получению по чекам и векселям покупателей;
- 2) краткосрочные финансовые вложения;
- 3) задолженность учредителей предприятия и акционеров;
- 4) средства, причитающиеся за продукцию, отгруженную покупателям, но неоплаченную ими;
- 5) разная дебиторская задолженность.

В зависимости от принятой на предприятии учетной политики по бухгалтерскому учету, реализованной считается продукция (отгруженная покупателю), за которую при:

- 1) учете "по оплате" – полностью поступили средства в кассу, на расчетный счет или получен от покупателя чек или вексель, в этом случае налоги и отчисления (НДС, акциз и т.п.) выплачиваются после оплаты продукции заказчиком (разрешена для малых предприятий (МП));
- 2) учете "по отгрузке" – предъявлены покупателю к оплате расчетно-денежные документы.

При учете "по отгрузке" налоги и отчисления необходимо выплатить сразу после отгрузки товаров, а не после их оплаты, т.е. оплата налогов (НДС и акциза) должна быть произведена из "неполученных" средств. Однако у предприятия могут отсутствовать денежные средства, необходимые для пополнения производственных запасов и выполнения обязательств перед бюджетом. Недостающие средства можно восполнить за счет заемных средств.

Можно воспользоваться факторингом.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотных фондов. В любой своей форме он связан с неоплаченными расчетами между клиентами в процессе реализации продукции.

В настоящее время за рубежом факторинг развился в систему финансового обслуживания, которая включает бухгалтерское, информационное, сбытовое, страховое, кредитное и юридическое обслуживание. За клиентом сохраняется лишь производственная функция.

Благодаря факторингу создается ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятия.

Факторинговое обслуживание производится факторинговыми фирмами или факторинговым отделом банка на основе договора, заключаемого с банком. Факторинговые фирмы или банк покупают у предприятия право на реализацию продукции. При этом на счет предприятия перечисляется сумма меньшая, чем та, которую можно было бы получить в оплату за продукцию при реализации без посредника.

Однако, перечисление платежа из банка на предприятие производится сразу после предоставления документов на отгрузку и в этом главное достоинство факторинга. Это особенно важно при учете реализации продукции по "оплате".

Чеки к получению – чеки покупателя, которые передаются предприятию-изготовителю для передачи в банк и зачисления денежных средств на его расчетный счет.

Вексель – это ценная бумага, удостоверяющая безусловное денежное обязательство векселедателя уплатить по наступлению указанного срока платежа сумму средств владельцу векселя (векселедержателю). Эта форма часто используется как своего рода коммерческий кредит покупателю продукции.

Чеки и векселя учитываются на предприятии как краткосрочная дебиторская задолженность.

Разная дебиторская задолженность – это краткосрочная задолженность предприятию со стороны юридических и физических лиц.

Краткосрочные финансовые вложения – средства, вложенные на период менее года в ценные бумаги (акции, облигации, сертификаты и т.д.) с целью получения дохода. Наряду с депозитными банковскими счетами - это способ выгодного хранения свободных денежных средств.

Задолженность учредителей предприятия – возникает в том случае, когда фактическая сумма их взносов в Уставный капитал (УК) менее предусмотренной уставом. При этом должны учитывать предельные сроки формирования УК. В пределах этих сроков может существовать задолженность предприятию акционеров, не полностью выкупивших акции и участников общества, не полностью внесших свою долю в УК.

Временно свободные денежные средства – это средства в кассе предприятия и на его счетах в банке.



Рис.2.4. Классификация оборотных активов по основным признакам.

В кассе должны находиться денежные средства в пределах установленного лимита (на общехозяйственные нужды). Исключение - дни заработной платы. Наличие денежных средств в кассе предприятия, сверх установленного банком лимита, является грубым финансовым нарушением. Свободные денежные средства предприятия обязаны хранить на своих счетах в банках. Суммы, достаточные для финансирования текущей деятельности предприятия должны храниться на расчетном счете. Временно неиспользуемые средства лучше хранить на депозитных счетах, где начисляется более высокий процент по вкладу.

Денежные средства, вложенные в оборотные активы - это денежные средства предприятия (оборотные средства), необходимые для финансирования его текущей хозяйственной деятельности, т.е. для создания производственных запасов сырья, материалов, топлива, инструмента, производственного инвентаря, заделов незавершенного производства, запасов готовой продукции на складе, включая средства в незавершенных расчетах (платежах), на расчетных счетах в банках и в кассе предприятий.

По экономическому содержанию и сферам оборота денежные средства под оборотные активы (ОА) делятся на: А) оборотные производственные фонды; Б) фонды обращения.

Часть денежных средств, функционирующая в сфере производства (предназначается для создания производственных запасов и заделов незавершенного производства (НП)) образует **оборотные производственные фонды** (рис. 2.4).

Оборотные производственные фонды входят в состав производственных фондов предприятия. По экономическому содержанию они характеризуют совокупность предметов труда, целиком потребляемых в каждом производственном цикле и полностью переносящих свою стоимость на вновь созданную продукцию. К оборотным производственным фондам относятся также расходы будущих периодов (РБП).

Оборотные активы находятся в постоянном движении, переходят из одного вида в другой. На рис. 2.5 структура цикла движения оборотных активов. Это движение имеет форму оборота: свободные денежные средства превращаются последовательно в МПЗ, незавершенное производство, готовую, отгруженную продукцию. Часть выручки от реализации идет на приобретение МПЗ, и оборот повторяется.

Денежные средства, предназначенные для образования запасов готовой продукции, а также, находящиеся в незавершенных платежах, на счетах в банках и в кассе предприятия образуют **фонд обращения**.

Важнейшей характеристикой оборотных средств является скорость их оборота. Она может характеризоваться числом оборотов в течение какого-либо периода, например года, и длительностью одного оборота. Длительность оборота имеет различное значение для разных предприятий даже одной отрасли.

Для нового производственного цикла предметы труда должны быть полностью возмещены в прежней натурально-вещественной форме. Для предприятий, создающих новую технику, материальные затраты – это прежде всего затраты на основную продукцию. Для эксплуатирующих организаций – это прежде всего затраты, связанные с функционированием техники, контрольно-измерительной аппаратуры, стендов, содержанием и хранением запасных частей и инструментов, созданием и поддержанием на необходимом уровне материально – производственных запасов.

По сравнению с оборотными фондами эксплуатирующих организаций, оборотные фонды организаций-разработчиков и серийных заводов с частой сменой выпускаемых изделий (большие затраты, связанные с РБП) имеют значительный удельный вес.

Если цикл от запуска изделия до его реализации составляет значительный период времени, предприятиям требуются большие суммы денежных средств для финансирования текущей деятельности.

Первоначально (при создании предприятия) оборотные активы входят в состав Уставного капитала, который образуется за счет взносов партнеров-учредителей.

Затем по мере развертывания производственной деятельности, оборотные активы дополняются за счет свободных собственных средств (прибыли) и в отдельных случаях – за счет краткосрочных кредитов.

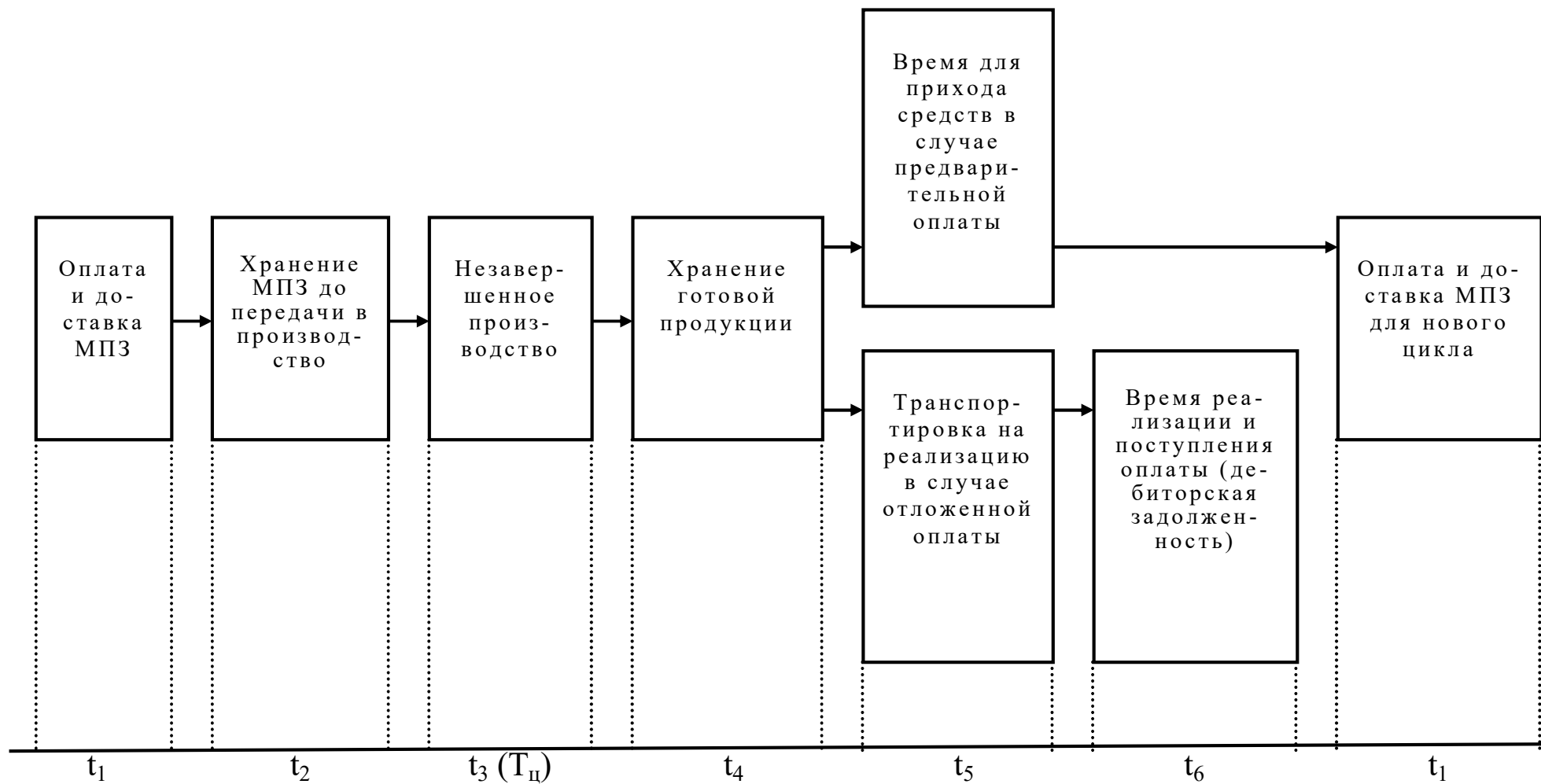


Рис.2.5. Структура цикла движения оборотных активов

Наличие достаточной суммы оборотных средств является необходимым условием для обеспечения платежеспособности предприятия и его ритмичной работы.

На рисунке 2.4 представлена классификация оборотных активов по основным признакам:

- сферам оборота
- элементам оборотных активов
- возможности планирования (охвату нормированием).

Источники финансирования оборотных средств.

По источникам финансирования оборотные средства делятся на собственные, привлеченные (приравненные к собственным) и заемные.

К собственным оборотным средствам приравниваются так называемые привлеченные оборотные средства (*устойчивые пассивы*), состоящие из постоянно образующихся минимальных задолженностей по заработной плате персоналу предприятия, по отчислениям во внебюджетные фонды, по резервам предстоящих платежей, налогов и т.д.

До наступления планового срока выплат указанные денежные средства используются в составе оборотных средств предприятия.

Заемные средства предоставляются предприятиям кредитными учреждениями в виде краткосрочных кредитов на покрытие временных нужд. Наиболее распространенным видом заемных средств на предприятиях, являются кредиты на расходы по подготовке новых производств и освоению новых видов продукции. За пользование кредитами предприятие вносит плату за кредит (процент по кредиту).

Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов) на пополнение производственных запасов, относятся к операционным расходам организации (предприятия).

В качестве дополнительных источников формирования оборотных средств могут использоваться финансовый резерв предприятия и выпуск ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов и т.п.).

Нормирование запасов оборотных активов.

Задача нормирования состоит в том, чтобы имея на каждой стадии кругооборота минимальное количество оборотных средств обеспечить непрерывность процесса производства и реализации продукции.

Для обеспечения нормального хода производства предприятие должно поддерживать целесообразный уровень запасов оборотных средств, который определяется путем нормирования и называется *нормативом оборотных средств*.

Предприятие может рассчитывать норматив исходя из следующих условий:

- запас, меньше этого уровня приведет к срыву производства, сокращению объема выпуска продукции по сравнению с плановым;
- запас больше этого уровня ведет к «омертвлению» части средств, изъятию ее из финансового оборота.

Обычно нормируются (планируются) материально-производственные запасы (кроме готовой продукции в отгрузке) и РБП.

Нормирование оборотных средств заключается в разработке и установлении норм запасов по каждому их элементу в днях и расчете нормативов оборотных средств в денежном выражении. Для некоторых элементов, например, РБП, норматив устанавливается сразу в денежном выражении.

Рассчитываются частные нормативы и совокупный норматив оборотных средств (ОС).

Частный норматив – это сумма оборотных средств необходимая для образования минимального запаса какого-либо элемента оборотных средств (сырья, основных материалов и т.д.).

Совокупный норматив – это сумма частных нормативов оборотных средств, показывающая общую потребность предприятия в оборотных средствах, связанную с образованием минимальных запасов нормируемых элементов оборотных средств.

Планирование потребностей предприятия в оборотных средствах осуществляется дифференцированно по отдельным элементам (см. рис.2.4.)

При этом используются различные подходы и методы расчета нормативов оборотных средств, исходя из имеющейся отчетности, учета и конкретных условий и особенностей производства.

Наиболее часто используются:

- метод прямого счета;
- укрупненный метод.

1. Метод прямого счета предусматривает экономически обоснованный расчет запасов по каждому элементу оборотных средств.

Этот метод основан на учете нормы запаса оборотных средств в днях (на сколько дней должен быть сделан запас оборотных средств по данному элементу) и среднедневного расхода оборотных средств.

При использовании метода прямого счета частные нормативы оборотных средств ($H_{обсi}$), вложенных в отдельные элементы, рассчитываются по формуле:

$$H_{обсi} = t_{Hi} \cdot q_{днi} [руб.],$$

где: t_{Hi} – норма запасов оборотных средств (дни) по i -му элементу
 $q_{днi}$ – среднедневной расход i -го элемента (определяется на основе сметы затрат последнего квартала года).

При использовании этого метода обеспечивается более высокая точность расчетов.

Расчет частных нормативов оборотных средств зависит от физической сущности их материальных носителей и характера образования запасов. Расчеты производятся финансовой службой предприятия.

Метод прямого счета предполагает детальное исчисление запасов по каждому элементу в днях и в денежном выражении.

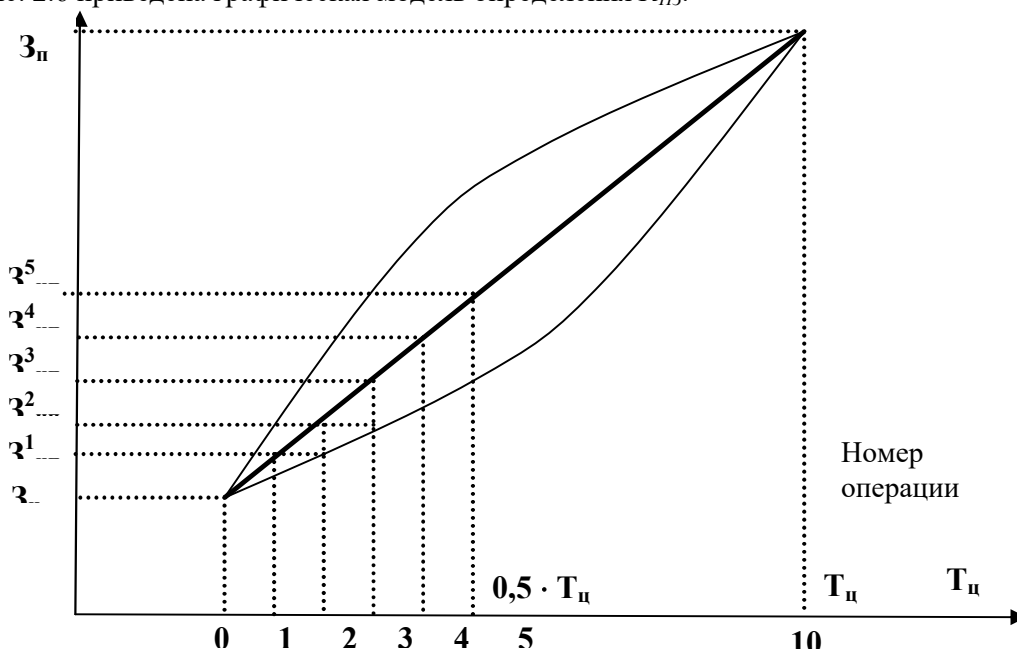
Для незавершенного производства норматив оборотных средств рассчитывается по модели:

$$H_{нп} = \sum_{j=1}^n T_{цj} \cdot K_{нзj} \cdot N_{днj} \cdot C_{плj}^{IV}$$

где: $T_{цj}$ – длительность производственного цикла для продукции j -го вида, дн.,
 $K_{нзj}$ – коэффициент нарастания затрат для продукции j -го вида,
 $N_{днj}$ – среднедневной выпуск продукции для продукции j -го вида, ед.,
 $C_{плj}^{IV}$ – плановая себестоимость изделия для продукции j -го вида по IV-му, кварталу планового года, р.

Элементы вышеприведенной формулы определяются по каждому виду продукции, суммирование ведется по всей номенклатуре продукции.

На рис. 2.6 приведена графическая модель определения $K_{нз}$.



$T_{ц}$ - длительность производства изделия
 Z_H - стоимость материалов переданных со склада на первую операцию
 $Z_{п}$ - полная себестоимость изделия
 $Z_{нп}^i$ - стоимость изделия в незавершенном производстве после прохождения i -ой операции технологического процесса.

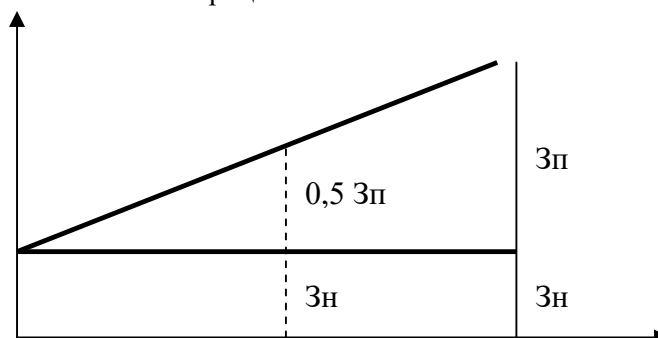


Рис.2.6. Графическая модель определения $K_{из}$

При относительно равномерном нарастании затрат в себестоимости продукции применительно к каждому изделию коэффициент нарастания затрат рассчитывается как:

$$K_{из} = \frac{(Z_H + 0,5 \cdot Z_{п})}{(Z_H + Z_{п})},$$

где: Z_H - сумма единовременных затрат в начале производственного процесса (расход сырья, основных материалов, полуфабрикатов), руб.;

$Z_{п}$ - сумма всех последующих затрат на изделие, руб.

2. Укрупненный метод, при котором рассчитывается удельный расход данного элемента оборотных средств на единицу базового показателя.

При использовании укрупненного метода расчета норматива оборотных средств рассчитывается удельный расход данного элемента оборотных средств на единицу базового показателя. Этот метод является менее точным и используется в основном при оценке оборотного капитала в процессе составления бизнес-плана предприятия. При расчете норматива оборотных средств по этому методу используется формула:

$$H_{обс_i} = \frac{Q_{отч_i}}{X_{отч_i}} \cdot X_{пл_i},$$

где $Q_{отч_i}$ - среднегодовой запас оборотных средств по i -му элементу за отчетный период, руб.;

$X_{отч_i}$, $X_{пл_i}$ - запас базового показателя по этому элементу оборотных средств в плановом и отчетном периоде.

Базовый показатель - это экономический показатель, наиболее сильно влияющий на потребление данного элемента оборотных средств (табл.2.2).

Таблица 2.2. - Примерные базовые показатели расчета укрупненных нормативов оборотных средств

Элементы оборотных средств	Базовые показатели
Запасные части для оборудования	Среднегодовая стоимость активной части основных фондов (машины и оборудование, транспортные средства)
Инструмент общего назначения	Численность производственных рабочих
Тара	Годовой объем товарной продукции в натуральном выражении

Норматив оборотных средств предприятия по расходам будущих периодов исчисляется непосредственно в денежном выражении по следующей формуле:

$$H_{рбп} = P_{нг} + P_{см} - P_{сп},$$

где $P_{нг}$ - фактический запас расходов будущих периодов на начало планового года, руб.;

P_{CM} - расходы будущих периодов по смете затрат на плановый год, руб.

$P_{СП}$ - расходы будущих периодов, включаемые в себестоимости в плановом году, руб.

После расчета всех частных нормативов определяется **общая потребность в нормируемых оборотных средствах (совокупный норматив оборотных средств)**:

$$H_{ОБС} = \sum_{i=1}^k H_{ОБС_i},$$

где: k - число частных нормативов.

Нормирование оборотных средств имеет свою специфику для предприятий разрабатывающих новую технику и новые технологии. У них оборотные средства предназначаются также, как и на промышленных предприятиях для текущей деятельности (финансирование затрат на сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, специальное оборудование для экспериментальных работ, незавершенное производство и т.д.). Но доля нормируемых оборотных средств у них значительно ниже. Большая часть их оборотных средств образуется за счет привлеченных средств, например, за счет средств заказчика (авансовые платежи).

Покрытие временной потребности в оборотных средствах осуществляется за счет заемных средств (краткосрочных банковских кредитов).

Это связано с тем, что расчеты за выполненные работы производятся после их приемки заказчиком. В отдельных случаях этим предприятиям предоставляются соответствующие кредиты на выполнение работ в размере их сметной стоимости с учетом имеющихся у них собственных оборотных средств.

Определение потребности в денежных средствах для текущей деятельности предприятия производится сопоставлением рассчитанных потребностей в нормированных оборотных средствах с имеющимися средствами.

Дополнительная потребность в оборотных средствах финансируется за счет прибыли предприятия, привлечения заемных средств (последнее необходимо обосновать), финансового резерва и выпуска ценных бумаг.

Прирост совокупного норматива оборотных средств в плановом периоде определяется как:

$$\Delta H_{ОБС} = H_{ПЛ} - H_{ФАКТ},$$

где $H_{ПЛ}$ – совокупный норматив ОБС в плановом периоде, руб.

$H_{ФАКТ}$ – фактический запас ОБС на начало периода, руб.

Прирост оборотных активов (ОА) должен быть профинансирован через соответствующий прирост источников (пассивов). Задача финансовой службы - определить состав и возможный прирост величины каждого из них.

Прирост пассивов оценивается в такой последовательности:

1. **Прирост устойчивых пассивов.** Это возможно, если в плановом периоде предполагается увеличить оплату труда;

В качестве приравненных к собственным средствам (привлеченные средства) используются так называемые **устойчивые пассивы** (привлеченные средства, находящиеся постоянно у предприятия и используемые им в хозяйственном обороте: минимальная задолженность по заработной плате, выплатам по единому социальному налогу (26,0 % от фонда заработной платы), резерв по предстоящим платежам и др..

2. **Прирост нераспределенной прибыли;**

3. **Прирост полученного коммерческого кредита.** В результате роста отсрочки платежей за поставку сырья или материалов часть средств остается в обороте предприятия.

4. **Привлечение краткосрочных банковских кредитов и займов.**

2.4. Показатели эффективности использования оборотных средств

Важнейшей характеристикой оборотных средств является **скорость их оборота**. Она может характеризоваться числом оборотов в течение какого-либо периода ($K_{об}$), например года, и длительностью одного оборота ($T_{об}$).

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$):

$$K_{OB} = \frac{PP}{Q} \quad (\text{количество оборотов за период})$$

где: PP – выручка (нетто) от продаж товаров, продукции, работ и услуг, руб.
 Q – средний запас оборотных средств за период D , руб.

Длительность оборота ($T_{об}$):

$$T_{об} = \frac{D}{K_{OB}} \quad (\text{дни}).$$

При расчете показателей оборачиваемости число дней в периоде (D) принимается равным: за год – 360 дней, полугодие – 180 дней, квартал – 90 дней, месяц – 30 дней.

Оборачиваемость может определяться для всех оборотных средств в целом и отдельно для нормируемых и ненормируемых оборотных средств.

Ускорение (замедление) оборачиваемости оборотных средств (ΔT) определяется разностью между фактической ($T_{ФАКТ}$) и плановой ($T_{ПЛАН}$) длительностью оборота за данный период (месяц, квартал, полугодие, год):

$$\Delta T_{об} = T_{об}^{ФАКТ} - T_{об}^{ПЛАН}.$$

Подразумевается, что фактический период следует за плановым.

Предприятие должно стремиться к росту оборачиваемости оборотных средств. Повышение скорости оборота позволяет выпускать плановый объем продукции, используя меньшую сумму оборотных средств.

При ускорении оборачиваемости имеет место экономия (высвобождения) оборотных средств (ΔQ) и, наоборот, при замедлении оборачиваемости потребуются дополнительные оборотные средства.

$$\Delta Q = \frac{PP}{D} \cdot \Delta T_{об}.$$

Прирост объема выпуска продукции за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств (ΔPP^K) определяется по формуле:

$$\Delta PP^K = PP_{отч} \cdot \left(\frac{K_{об}^{ПЛ}}{K_{об}^{отч}} - 1 \right),$$

где $PP_{отч}$ – объем выпуска продукции в отчетном периоде;

$K_{об}^{отч}$, $K_{об}^{ПЛ}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств соответственно в отчетном и плановом периодах.

2.5. Трудовые ресурсы

2.5.1. Персонал предприятия

К трудовым ресурсам относятся физические лица, участвующие своим трудом в деятельности предприятия. Состав работников, дифференцированных по различным признакам на группы, представлен на рис. 2.7.

Деятельность наемных работников осуществляется на основе договора с предприятием, заключаемого при поступлении на работу. Этот договор может носить форму трудового договора или договора гражданско-правового характера.

Согласно **трудовому договору** работник обязуется выполнять конкретную трудовую функцию, то есть все виды работ по определенной специальности, квалификации, должности. Он подчиняется внутреннему распорядку предприятия, включается в его трудовой коллектив. Предприятие оплачивает труд работника, предоставляет ему рабочее место, расходный материал, инструменты и т.п.

Все наемные работники подлежат социальному страхованию. На их заработную плату начисляется единый социальный налог, средства которого направляются в государственные внебюджетные фонды: пенсионный фонд, фонд социального страхования, обязательного медицинского страхования.

Работы для предприятия могут выполняться также и на основе гражданско-правовых договоров. Содержание и порядок их заключения регулируется трудовым законодательством.

Предметом *гражданско-правового договора* является определенный результат труда, выполнение индивидуального конкретного трудового задания, осуществляемого без подчинения исполнителя работы внутреннему трудовому распорядку предприятия. К гражданско-правовым относятся договоры подряда, перевозки, комиссии, поручения, авторские и др.

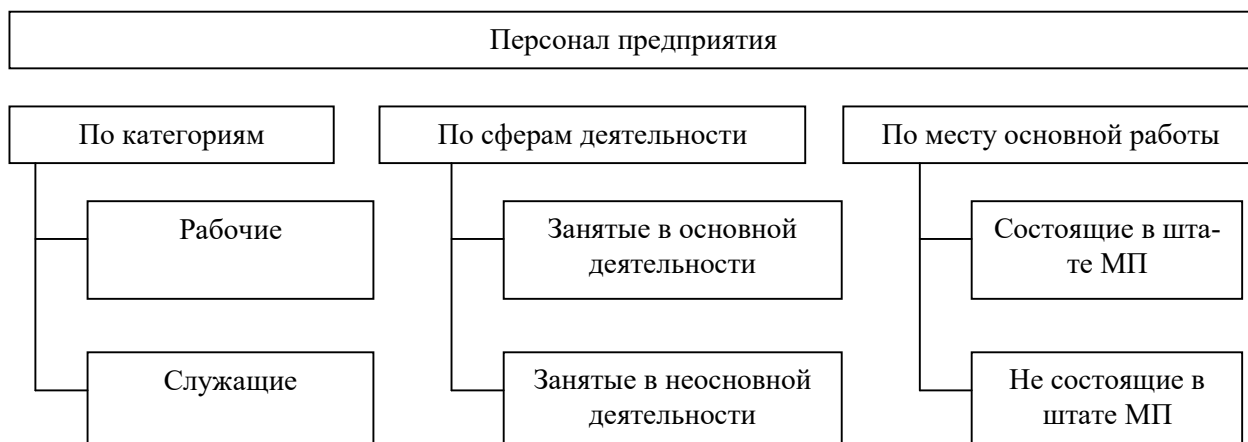


Рис. № 2.7. Классификация персонала предприятия

Работники предприятий дифференцируются на следующие *категории*:

1) рабочие – лица, непосредственно занятые производством материальных ценностей, ремонтом, оказанием материальных услуг и т.п.

2) служащие, среди которых выделяются:

1. руководители – лица, занятые управлением предприятия и его структурными подразделениями, главные специалисты и заместители перечисленных работников;
2. специалисты – лица, занятые инженерно-техническими, экономическими и иными подобными работами;
3. другие работники, относящиеся к служащим – технические исполнители (секретари, операционисты и др.).

Для формирования себестоимости продукции, расчета налога на прибыль важное значение имеет дифференциация персонала *по сфере деятельности*. К занятым в основной деятельности (промышленно-производственный персонал) относятся работники основных, вспомогательных, транспортных цехов, научно-исследовательских, конструкторских, технологических отделов, вычислительных центров, охраны, заводоуправления, складов, технических библиотек, отделов снабжения и сбыта. Расходы на оплату труда этих работников включаются в себестоимость продукции. На предприятиях, имеющих бесцеховую структуру, отнесение работников к занятым в основной деятельности должно производиться по выполняемым ими функциям.

К персоналу непромышленных организаций, состоящих на балансе предприятия, относятся работники коммунальных, оздоровительных, учебных подразделений, жилищного хозяйства и т.п. Расходы на оплату труда этих работников осуществляются за счет прибыли предприятия, как занятых в неосновной сфере.

В *списочный состав* работников (то есть в состав работников, состоящих в штате предприятия) включаются все принятые на постоянную, временную, сезонную работу на срок один день и более. Списочная численность должна учитываться за каждый календарный день. В выходные и праздничные дни она принимается равной численности в предшествующий рабочий день. В списочной численности учитываются как работники, явившиеся на работу, так и отсутствующие по какой-либо причине.

В списочный состав не включаются лица, принятые на работу по совместительству, привлеченные по трудовым соглашениям для выполнения разовых работ (консультаций, экспертизы, ремонта и т.п.); временно направленные на работу в другие предприятия (без сохранения заработной платы на данном), на учебу в вуз и средние специальные учебные заведения с отрывом от производства, учащиеся общеобразовательных школ, проходящие практику, молодые специалисты, находящиеся в отпуске и некоторые другие.

Из работников, не состоящих в штате, особое значение для предприятия имеют совместители. *Совместительство* – это выполнение работником кроме своей основной другой регу-

лярно оплачиваемой работы на условиях трудового договора в свободное от основной работы время. Совместительство может быть внутренним, то есть на предприятии, где находится место основной работы. Общая продолжительность работы по совместительству в течение месяца не должно превышать половины нормы времени для соответствующей категории.

Списочная численность – основа расчета показателя среднесписочной численности работников. Этот показатель широко используется в экономических расчетах.

Среднесписочная численность работников за месяц рассчитывается как:

$$\bar{C} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{n},$$

где C_i - списочная численность на i -й календарный день, чел.;

n - число календарных дней в месяце.

При расчете по приведенной формуле из списочной численности исключаются женщины, находящиеся в декретном отпуске, а также в отпуске по уходу за детьми до достижения ими возраста полутора лет, студенты последних курсов, находящиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы, абитуриенты, инвалиды Великой Отечественной Войны, некоторые другие работники.

Работники, занятые по гражданско-правовым договорам, не учитываются в списочной и среднесписочной численности.

Среднесписочная численность за квартал, полугодие, иной период рассчитывается делением суммы месячных среднесписочных численностей за соответствующий период на число месяцев в этом периоде.

Показатель среднесписочной численности персонала основной деятельности используется для различных целей, в частности, при получении **предприятием статуса малого**. В этом случае дополнительно в среднесписочную численность включаются:

- работающие по совместительству – исходя из фактически отработанного ими времени с учетом продолжительности рабочего времени, установленного для совместителей законодательством;
- работающие по договорам подряда – ежемесячно в течение всего времени действия договора. При отсутствии учета рабочего времени этих лиц в списочной численности они принимаются за каждый календарный день как целые единицы.

Следует отметить принципиальную роль показателя среднесписочной численности для получения статуса малого предприятия. Предельная среднесписочная численность персонала малых предприятий по отраслям народного хозяйства и видам деятельности, установленная Законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», представлена в таблице 2.3. Добавим, что в уставном капитале малых предприятий доля государства, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов, юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25%.

В случае выхода за установленные ограничения предприятие перестает считаться малым со всеми вытекающими отсюда последствиями. Например, теряются налоговые льготы. Поэтому рациональным путем расширения малого предприятия является создание его дочерних предприятий, являющихся юридическими лицами.

Таблица 2.3.- Предельная среднесписочная численность персонала малых предприятий

Сфера деятельности	Предельная численность, чел.
1. Промышленность, строительство, транспорт	100
2. Сельское хозяйство, научно-техническая сфера	60
3. Оптовая торговля	50
4. Розничная торговля, бытовое обслуживание	30
5. Остальные отрасли, другие виды деятельности	50

Взаимоотношения между работодателями и персоналом предприятия регулируются трудовым законодательством, соглашениями, коллективными и трудовыми договорами (контрактами). Коллективный договор заключается между профсоюзным и иным представителем работников и работодателем. В нем определяются трудовые, социально-экономические и профессиональные отношения сторон. При заключении соглашений присутствует также третья сторона -

орган исполнительной власти (Правительство РФ или республики, местные органы исполнительной власти). В соглашениях содержатся обязательства по условиям труда, занятости и социальным гарантиям. Положения коллективных договоров и соглашений обязательны для предприятий. Трудовые договоры (контракты) не должны содержать условий, ухудшающих положение работников по сравнению с условиями, предусмотренным законодательством, коллективными договорами и соглашениями.

Режим работы персонала устанавливается предприятием исходя из производственной необходимости и действующего законодательства.

Показателем эффективности использования трудовых ресурсов (персонала) предприятия является **производительность труда (В)** - объем продукции выпускаемой одним работающим за определенный период времени (год, месяц, день, час):

$$B = \frac{ТП(ВП)}{\bar{Ч}}$$

где: ТП(ВП) – объем товарной или валовой продукции, руб.;
 $\bar{Ч}$ – среднесписочная численность, чел.

2.5.2. Тарифная система оплаты труда

Тарифная система – совокупность норм и нормативов, обеспечивающих дифференциацию оплаты труда исходя из различий в сложности выполняемых работ и условия труда, интенсивности и характера труда. Она состоит из следующих основных элементов: тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки, тарифные ставки первого разряда, районные коэффициенты надбавок к заработной плате, доплаты к тарифным ставкам и надбавки за отклонения от нормальных условий труда.

1. В России действует **единый тарифно-квалификационный справочник** работ и профессий рабочих (ЕТКС), квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих (КСД) производственных отраслей, квалификационный справочник должностей служащих бюджетной сферы.

ЕТКС служит для определения разрядов работ и рабочих. В большинстве отраслей промышленности работы подразделяются на шесть разрядов, в некоторых отраслях – на восемь. С помощью ЕТКС решается наиболее трудная задача сопоставления (соизмерения) разнообразных видов работ по степени их сложности, а следовательно, и по уровню квалификации их выполнения. Тарификация рабочих, т.е. присвоение им в зависимости от уровня профессиональных знаний и трудовых навыков определенного разряда, осуществляется комиссией на основе действующего ЕТКС, который включает более 70 выпусков для профессий, общих во всех отраслях народного хозяйства, а также отраслевые выпуски и является обязательным для применения на государственных предприятиях и рекомендательным для предприятий других форм собственности.

Тарифно-квалификационные справочники предусматривают применение тарифных ставок первого разряда и тарифных сеток.

2. **Тарифные ставки** – это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Они определяют уровень оплаты труда, так как заработок работника прежде всего зависит от размера тарифной ставки 1-го разряда, которая рассчитывается из установленного минимального размера оплаты труда и продолжительности рабочего времени.

Тарифная ставка работника соответствующей квалификации i -го разряда (T_{CTi}) определяется по формуле

$$T_{CTi} = T_{CT} \cdot K_{Ti},$$

где T_{CT} – тарифная ставка 1-го разряда;
 K_{Ti} – тарифный коэффициент i -го разряда.

Тарифная ставка 1-го разряда может быть часовой, дневной и месячной. Часовая и дневная тарифные ставки 1-го разряда устанавливаются, как правило, для рабочих-сдельщиков и повременщиков. Месячная тарифная ставка 1-го разряда устанавливается в настоящее время в Единой тарифной системе оплаты труда работников учреждений, организаций и предприятий,

находящихся на бюджетном финансировании (ЕТС). Предприятия сами определяют тарифные ставки 1-го разряда и должностные оклады руководителей, специалистов и служащих, которые не могут быть меньше рассчитанных по минимальному размеру оплаты труда.

Месячная тарифная ставка 1-го разряда в соответствии с принципами разработки ЕТС не может быть ниже минимального размера оплаты труда, устанавливаемого в законодательном порядке.

3. Тарифные сетки по оплате труда – инструмент дифференциации оплаты труда в зависимости от его сложности для различных групп работников — включают количество разрядов и соответствующие им тарифные коэффициенты.

Единая тарифная сетка по оплате труда работников бюджетной сферы включает 18 разрядов, каждому из которых соответствует свой тарифный коэффициент по отношению к тарифной ставке 1-го разряда (табл.3.4).

Таблица 2.4.-Тарифная сетка по оплате труда

Разряды оплаты труда	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Тарифные коэффициенты	1,0	1,04	1,09	1,142	1,268	1,407	1,546	1,699	1,866

Разряды оплаты труда	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Тарифные коэффициенты	2,047	2,242	2,423	2,618	2,813	3,036	3,259	3,51	4,5

Тарифная сетка строится таким образом, чтобы обеспечивать поразрядное нарастание тарифных коэффициентов как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Абсолютное возрастание тарифных коэффициентов представляет собой разницу между тарифными коэффициентами. Соотношение между тарифными коэффициентами крайних разрядов называется диапазоном сетки. Приведенная выше ЕТС характеризуется диапазоном 1÷4,5. Величина тарифного коэффициента показывает, во сколько раз уровень оплаты работ (рабочих) данного разряда превышает уровень оплаты работ (рабочих), отнесенных к первому разряду.

Предприятия могут самостоятельно разрабатывать заводские тарифные системы, основой которых является единая тарифная сетка (ЕТС) для оплаты труда всех категорий работников бюджетной сферы, включая рабочих, служащих, специалистов и руководителей. В ЕТС профессии рабочих тарифицируются с 1-го по 8-й разряды; служащие, специалисты и руководители – со 2-го по 18-й разряды.

Районные коэффициенты к заработной плате являются механизмом районного регулирования заработной платы.

4. Районное регулирование заработной платы включает:

а) районные коэффициенты к заработной плате. Они представляют собой нормативный показатель степени увеличения заработной платы в зависимости от местоположения предприятия и устанавливаются с учетом степеней дискомфорта проживания, которые образуют пять зон. Диапазон районных коэффициентов колеблется от 1,15 до 2,0;

б) процентные надбавки к заработной плате за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях выплачиваются по истечении шести месяцев, а максимального размера достигают после пяти лет непрерывного стажа работы в этих районах. В зависимости от стажа работы и местности надбавки колеблются от 10 до 100% заработка;

в) коэффициенты за работу в пустынях и безводных местностях и за работу в условиях высокогорья установлены в диапазоне от 1,0 до 2,0.

Районное регулирование заработной платы является обязательным требованием государства к субъектам хозяйствования, работодателю и работнику.

5. Особые условия оплаты труда. Кроме основной заработной платы за выполненную работу (отработанное время), персонал получает дополнительную заработную плату, включающую различные виды компенсаций, доплат, вознаграждений, трудовых и социальных льгот, 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.

Величины стимулирующих доплат и надбавок определяются предприятием самостоятельно и включаются в элемент себестоимости продукции «затраты на оплату труда».

Таким образом, на основе пяти элементов формируем фонд заработной платы (ФЗП).

В состав фонда заработной платы включаются начисленные предприятием суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах *за отработанное и неотработанное время*, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты на питание, жилье, топливо в соответствии с законодательством.

Оплата за отработанное время включает ряд выплат, основными из которых являются:

- заработная плата, начисленная работникам по тарифным ставкам и окладам за отработанное время, по сдельным расценкам, стоимость продукции, выданной в порядке натуральной оплаты,
- премии и вознаграждения, носящие регулярный или периодический характер,
- стимулирующие доплаты и надбавки к тарифным ставкам и окладам (за профессиональное мастерство, совмещение профессий и т.п.),
- компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда (за работу во вредных и опасных условиях, в ночное время, в выходные и праздничные дни, за сверхурочную работу, выплаты, обусловленные районным регулированием оплаты труда и т.п.).

Оплата за неотработанное время (так называемая “дополнительная” зарплата) в частности включает:

- оплату ежегодных и дополнительных отпусков (без денежной компенсации за неиспользованный отпуск),
- оплату льготных часов подростков,
- оплату учебных отпусков,
- оплату времени выполнения государственных и общественных обязанностей,
- оплату простоев не по вине работников, времени вынужденного прогула, непроработанного времени работникам, вынужденно работающим неполное рабочее время по инициативе администрации.

К **единовременным поощрительным выплатам** относятся единовременные премии, вознаграждения по итогам работы за год, за выслугу лет, компенсация за неиспользованный отпуск и др.

Предприятия самостоятельно определяют формы, системы и размеры оплаты труда своих работников. Вместе с тем предприятия независимо от их вида и формы собственности должны устанавливать наемным рабочим заработную плату не ниже установленной законом минимальной месячной оплаты труда.

В основе расчета выплат за неотработанное время лежит средний дневной заработок.

Средний заработок рассчитывается на основании ст. 139 Трудового Кодекса РФ (с изменениями и поправками, внесенными в 2006 г.). Средний дневной заработок, определяется путем деления фактически выплаченных сумм в расчетном периоде на количество календарных дней.

Из расчетного периода для подсчета среднего заработка исключается время, а также выплаченные суммы когда:

- работнику выплачивается или сохраняется средний заработок в соответствии с законодательством РФ;
- работник получал пособие по временной нетрудоспособности или пособие по беременности и родам;
- работник освобождается от работы с полным или частичным сохранением заработной платы;
- работник не работал в связи с приостановкой деятельности организации.

Кроме оплаты труда работников, производимой предприятием за счет фонда заработной платы, ряд выплат предприятия в пользу работников, носит социальный характер и оплачиваются из прибыли, в частности

- страховые платежи предприятия в пользу своих работников;
- расходы по оплате услуг, оказываемых работникам учреждениями здравоохранения;
- оплата путевок, абонементов;
- выходное пособие при прекращении трудового договора;

- оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования;
- материальная помощь, предоставляемая отдельным работникам.

Расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера, включают:

- дивиденды, проценты, выплаты по долевым паям работникам предприятия;
- платежи во внебюджетные фонды по зарплате работников (в Пенсионный и др.);
- выплаты из внебюджетных фондов (например, по временной нетрудоспособности)
- командировочные расходы и др.

Выплаты социального характера, как правило, финансируются из остаточной прибыли. Стоимость путевок на лечение и отдых может частично компенсироваться из средств фонда государственного социального страхования.

Из остаточной прибыли выплачиваются доходы по акциям и вкладам в имущество предприятия.

Расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера, финансируются из различных источников. Например, командировочные расходы, вознаграждения за открытия, изобретения, рационализаторские предложения включаются в себестоимость продукции; пособия по социальному страхованию - из внебюджетных фондов, взносы в негосударственные пенсионные фонды финансируются из остаточной прибыли.

2.5.3. Оплата труда. Ее основные формы и системы

Наиболее распространенными формами оплаты труда в практике работы предприятий являются сдельная и повременная, которые находят отражение в разновидностях систем оплаты труда. Все разновидности форм и систем оплаты труда базируются на тарифной системе и нормировании труда. Различают следующие разновидности сдельной формы оплаты: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, аккордно-премиальная.

При *сдельной форме оплаты труда* заработок работника находится в прямой зависимости от количества и качества изготовленной продукции или объема выполненных работ.

Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции, работ, услуг (P_{ED}), которая определяется по формулам

$$P_{ED} = \frac{T_{CT}}{H_B^T} \text{ или } P_{ED} = \frac{T_{CT} \cdot T_{CM}}{H_B^{CM}},$$

где T_{CT} – часовая тарифная ставка выполняемой работы, руб.;

T_{CM} – продолжительность смены, ч;

H_B^T, H_B^{CM} – норма выработки соответственно за час работы или за смену, ед. продукции.

Сдельная расценка, а соответственно и сдельная форма оплаты труда, может быть *индивидуальной и коллективной*.

Если установлена норма времени, сдельная расценка определяется по формуле:

$$P_{ED} = T_{CT} \cdot H_{BP},$$

где H_{BP} – норма времени на изготовление продукции, работ, услуг, ч.

При *прямой сдельной системе оплаты* труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции (операций) по следующей формуле

$$Z_{ED} = P_{ED} \cdot B$$

где Z_{ED} – сдельный заработок, руб.;

B – количество (объем) произведенной продукции (работ) в ед. продукции.

При *сдельно-премиальной оплате труда* работающему сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей работы:

$$Z_{CD.PP} = Z_{ED} + Z_{PP} \text{ или } Z_{CD.PP} = Z_{CD} \cdot \left(1 + \frac{PP}{100}\right)$$

где $Z_{CD.PP}$ – сдельный заработок при сдельно-премиальной оплате труда, руб.;

Z_{PP} – премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей, руб.;

PP – процент премии за выполнение показателей премирования.

Сдельно-прогрессивная оплата труда представляет собой оплату труда по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы — по прогрессивно возрастающим сдельным расценкам. Такая оплата труда может вводиться на ограниченные сроки на тех производствах, где требуются дополнительные меры по стимулированию интенсивности труда для достижения прогрессивных норм выработки. При сдельно-прогрессивной системе заработка рабочего растет быстрее, чем его выработка.

Косвенно-сдельная оплата труда применяется обычно для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (наладчики, крановщики, стропальщики и др.). Заработная плата рабочего при косвенно-сдельной оплате труда зависит от результата труда основных рабочих, а не от его личной выработки.

При *аккордной системе оплаты труда* общая сумма заработка определяется до начала выполнения работы по действующим нормам и сдельным расценкам. Сдельная расценка устанавливается сразу на весь объем работ, которые должны быть выполнены в срок. Иногда эту систему называют *урочно-сдельной*. Если при аккордной системе за срочное или качественное выполнение работ выплачивается премия, то она называется *аккордно-премиальной* системой оплаты труда. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего комплекса работ с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

При *коллективной сдельной системе* оплаты труда заработок каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т.д.

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации. Различают следующие разновидности повременной формы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, окладная, контрактная.

Заработная плата при *простой повременной системе* начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Заработная плата работника за месяц ($Z_{п.м.}$) при установленной часовой тарифной ставке работника данного разряда ($T_ч$) определяется по формуле

$$Z_{п.м.} = T_ч \cdot Ч_ф,$$

где $Ч_ф$ – фактически отработанное количество часов в месяце.

Заработная плата рабочего за месяц при дневной тарифной ставке определяется аналогично.

При *помесячной оплате* расчет заработной платы осуществляется исходя из твердых месячных окладов (ставок), числа рабочих дней, фактически отработанных работником в данном месяце, а также планового количества рабочих дней согласно графику работы на данный месяц.

Повременно-премиальная система оплаты труда представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников.

При *окладной системе* оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих.

Должностной месячный оклад — абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

На предприятиях любой формы собственности должны быть утвержденные руководством предприятия штатные расписания, где указываются должности работающих и соответствующие этим должностям месячные оклады.

Месячный оклад каждой категории работающего может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т.д. в соответствии с положением о профессии (должности).

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие за результаты финансово-хозяйственной деятельности могут премироваться из прибыли предприятия по утвержденным предприятием положениям.

Оплата труда руководителей государственных предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название *контрактной*.

В условиях рынка принципиально меняются подходы к оплате труда, оплачиваются не затраты времени, а результаты труда, прибыль становится высшим критерием оценки количества и качества труда и основным источником личных доходов работников предприятий любых организационно-правовых форм.

В рыночной экономике нет строгой регламентации в оплате труда, каждый предприниматель может применять различные варианты оплаты труда, которые соответствуют целям предприятия.

2.5.4. Бестарифные системы оплаты труда, сфера их применения

В условиях рыночных отношений широкое распространение получили *бестарифные* системы оплаты труда. Рассмотрим некоторые из них.

На Вешкинском комбинате торгового оборудования (Московская область) заработная плата работников представляет собой определенную долю фонда оплаты труда хозяйственного подразделения. Она зависит от трех факторов:

- квалификационного уровня работника;
- коэффициента трудового участия (КТУ);
- отработанного времени.

Основным элементом организации оплаты труда здесь является квалификационный уровень. Он устанавливается для всех членов трудового коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошлый период на минимальный уровень оплаты труда на предприятии. За основу оценки квалификационного уровня работника принимаются его образование, квалификация, инициативность, ответственность, умение творчески работать и т. д. В зависимости от квалификационных уровней (баллов) все работники распределяются по десяти квалификационным группам (табл. 2.5).

Таблица 2.5.- Квалификационные группы должностей

Квалификационные группы	Должность	Квалификационный балл
I	Директор комбината	4,5
II	Главный инженер	4,0
III	Заместитель директора	3,6
IV	Руководители ведущих подразделений	3,25
V	Ведущие специалисты	2,65
VI	Специалисты и рабочие высшей квалификации	2,5
VII	Специалисты II категории и высококвалифицированные рабочие	2,1
VIII	Специалисты III категории и квалифицированные рабочие	1,7
IX	Специалисты и рабочие	1,3
X	Неквалифицированные рабочие	1,0

Вопрос о включении конкретного специалиста или рабочего в ту или иную квалификационную группу решается с учетом его индивидуальных качеств. С течением времени квалификационные уровни отдельных работников могут меняться. Каждое такое изменение открыто обсуждается, поэтому конфликтов, споров, как правило, не возникает.

Кроме квалификационного уровня для всех работников комбината рассчитывается также КТУ. Периодичность его определения, набор показателей, влияющих на величину коэффициента, мера этого влияния определяются специальным положением.

Бестарифная система оплаты труда используется в ремонтно-строительном управлении ГУВД г. Москвы. Коллективный заработок (единый фонд оплаты труда) за объем выполненной работы распределяется здесь по *коэффициенту трудовой стоимости*, который устанавливается для каждого работника независимо от функциональных обязанностей. Вычисляется он следующим образом. Сначала рассчитывается зарплата каждого работника за последние три-шесть месяцев, «очищенная» от всевозможных временных премий или доплат, затем определяется общее количество отработанных им за этот период рабочих дней. Сумма заработной платы делится на отработанные дни. Это и будет величина *расчетного коэффициента стоимости*

труда (РКСТ) за день, или трудовой стоимости, которая утверждается для всех работников. При этом учитываются трудовая дисциплина, деловые качества.

Начисление зарплат по РКСТ происходит следующим образом. Например, месячный фонд оплаты труда участка, где трудятся 10 человек, составил 100 000 руб. Для определения трудового вклада каждого работника его РКСТ умножается на количество отработанных за этот месяц дней. Так, мастер, у которого РКСТ равен 50, отработал 20 дней. За месяц он заработал 1000 коэффициенто-дней (50×20), а коллектив в целом – 8000 коэффициенто-дней и 100 000 руб. Один коэффициенто-день при этом составит: $100\ 000 : 8000 = 12,50$ (руб.). Значит, мастер за месяц заработал: $1000 \times 12,50 = 12500$ (руб.). По такой же схеме определяется заработок каждого работника участка, в том числе его начальника.

Одним из перспективных вариантов нетрадиционных систем оплаты труда руководителей и специалистов подразделений предприятий, взаимосвязи доходов работников и результативности производства является *система «плавающих окладов»*. Ее суть в том, что с учетом итогов работы за данный месяц в следующем месяце для работников назначаются новые должностные оклады. При этом размер окладов повышается или понижается за каждый процент роста (снижения) важнейших технико-экономических показателей. Например, руководителю по итогам аттестации установлен оклад в размере 20000 руб. Коллектив, который он возглавляет, выполнил задание по росту производительности труда (прибыли и т. д.) в текущем месяце на 120%. Тогда, исходя из установленного норматива (1% роста оклада за 1% роста показателя), работник получит дополнительно 400 руб., а его новый оклад составит 2400 руб.

Из всего многообразия зарубежного опыта организации оплаты труда можно условно выделить *американский, японский и западно-европейский*. Наиболее значительные отличия от других систем имеет система организации оплаты труда в Японии, где раньше размер оплаты труда определялся возрастом и стажем, но затем все большее значение стали приобретать квалификация и эффективность труда. В результате, главными факторами, определяющими размер оплаты труда, стали эффективность труда (трудовой вклад) и стаж. Важной особенностью оплаты труда в Японии является неуклонный рост реальной заработной платы в течение последних десятилетий. При определенном росте цен заработная плата увеличивается в больших размерах. Важное значение в японской практике придается выплатам в конце года или два раза в год в виде бонусов по результатам работы каждого работника. Размер этих выплат доходит до четырех месячных зарплат. Кроме того, важной особенностью мотивации труда в Японии является забота фирмы о бытовых условиях своих работников.

В последние годы в США, Франции и многих других странах широкое распространение получила *индивидуализация заработной платы, основанная на оценке заслуг*. Смысл оценки заслуг сводится к следующему: работники, имеющие одинаковую квалификацию и занимающие одну должность, благодаря своим природным способностям, стажу, целевым установкам, мотивам и стремлениям могут добиваться различных результатов в работе. Эти различия должны найти отражение в заработной плате. Данная задача решается с помощью дифференциации окладов в рамках разряда (или должности).

В США оценку заслуг ИТР проводит 80% компаний, а рабочих – приблизительно 50%. Во Франции индивидуализация заработной платы используется преимущественно для управленческих работников и специалистов. В отношении рабочих этот принцип применяется реже.

Внедрение *системы участия в прибылях* направлено на обеспечение стабилизации экономического состояния предприятий и социально-экономической системы в целом. Предприниматель стремится создать у работников фирмы ощущение партнерства, сотрудничества.

Даже в одной стране действует несколько систем участия в прибылях. Доходы работников по системам участия в прибылях в большинстве случаев не могут быть использованы сразу. Они помещаются на депозит предприятия и не могут быть изъяты до выхода работника на пенсию или до оговоренного срока либо изымаются в случаях финансовых затруднений: покупка дома, болезнь, расходы на образование и т. п.

Разумеется, нельзя механически перенести зарубежный опыт в нашу экономику.

Однако в сочетании с отечественным опытом он полезен и помогает активизировать поиск новых подходов и моделей организации и регулирования оплаты труда в современных условиях.

3. ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

3.1. Виды затрат

Затраты отражают стоимость ресурсов, потребленных в процессе деятельности предприятия. Вся эта деятельность направлена на производство продукции. Даже мероприятия в социальной сфере косвенно обеспечивают процесс производства продукции. Однако лишь часть затрат, осуществляемых предприятием, подлежит включению в себестоимость продукции и компенсируется из выручки от ее реализации. Остальные затраты покрываются из прочих источников, в основном - из прибыли.

Очень важно правильно дифференцировать затраты по признаку отнесения их на себестоимость продукции. Ошибки в этом вопросе приводят к дополнительным потерям. Так, если из прибыли компенсированы затраты, которые можно включать в себестоимость, значит предприятие понесло потери, равные налогу на прибыль, приходящемуся на сумму этих затрат. Если же в себестоимость включены затраты, которым там быть не полагается, налоговая инспекция при проверке скорректирует величину прибыли, доначислит налог на прибыль и применит штрафные санкции.

Все затраты предприятия можно разделить на *текущие* и *капитальные*.

Текущие обусловлены деятельностью предприятия в производственной и непроизводственной сферах и, как правило, повторяются в течение длительных периодов в почти неизменном объеме.

Капитальные затраты обеспечивают создание и развитие предприятия, расширение и обновление производства. Они носят разовый характер.

Сказанное дает лишь общий принцип дифференциации затрат и не ставит четкой границы между ними. Можно привести немало примеров текущих затрат, подходящих под приведенное выше определение капитальных, и наоборот.

Текущие затраты делятся на включаемые и невключаемые в себестоимость продукции. В основу такого разделения заложен принцип включения в себестоимость затрат, минимально необходимых для производства и реализации продукции.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств и иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации. Исключение составляет уменьшение вкладов по решению участников.

Расходы в бухгалтерском учете признаются при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод.

Если хотя бы одно из условий не выполняется, организация не может признать в целях бухгалтерского учета произведенные затраты как расходы.

Под **себестоимостью продукции** понимается стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Важное значение имеет деление затрат на:

- прямые и косвенные (накладные);
- зависящие и не зависящие от объема производства.

Прямые затраты связаны с производством определенного вида продукции и могут быть прямо и непосредственно отнесены на ее себестоимость.

Косвенные затраты связаны с производством нескольких видов продукции: расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, по обслуживанию производства и управлению, непроизводительные расходы и потери. Распределение косвенных расходов между себестоимостью отдельных видов продукции может осуществляться несколькими способами: пропорцио-

нально основной заработной плате производственных рабочих; нормативным или плановым затратам; сметным (нормативным) ставкам на содержание и эксплуатацию оборудования; массе и объему продукции; количеству отработанных человеко-часов; количеству машино-часов работы оборудования и т.д.

При изменении объема производства уровень одних затрат изменяется в такой же пропорции, а уровень других остается в определенных пределах постоянным. Таким образом затраты могут быть или *условно-переменными*, или *условно-постоянными*, т.е. не зависящими от объема производства. Рост объема производства ведет к снижению доли постоянных затрат в себестоимости единицы продукции. Дифференциация затрат на условно-переменные и условно-постоянные используется в задаче расчета “точки безубыточности”.

Точка безубыточности - это такой объем продаж, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают возможности получать прибыль, иначе говоря, это нижний предельный объем продаж продукции, при котором прибыль равна нулю.

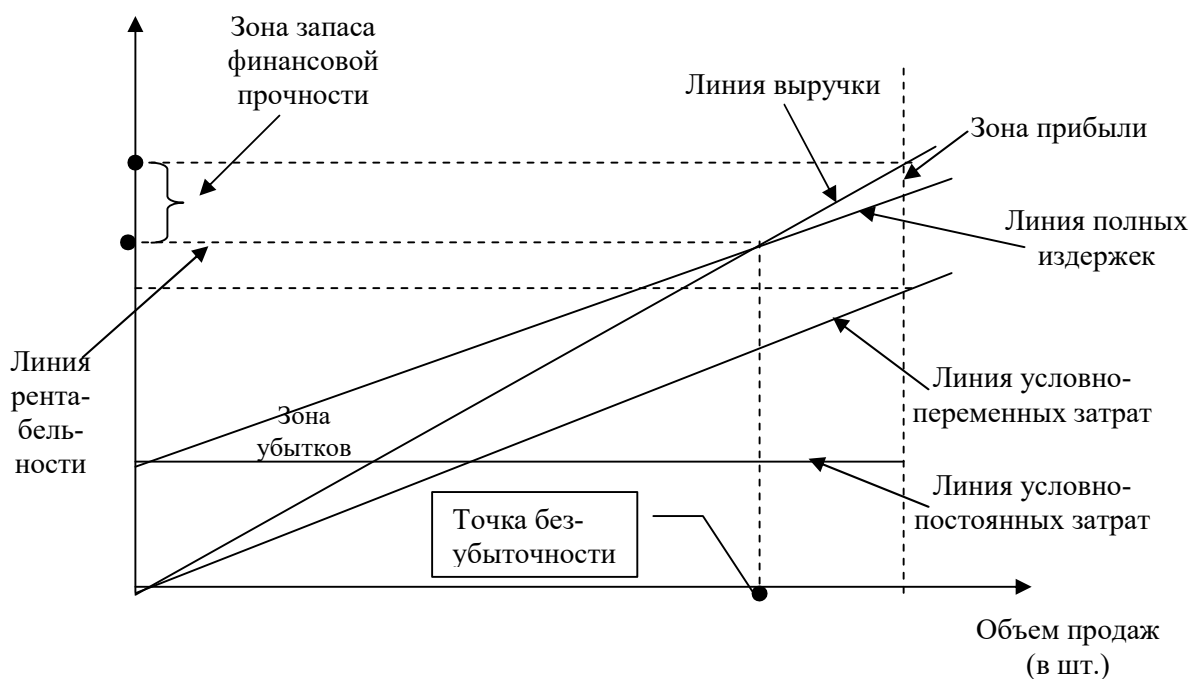


Рис. 3.1 Определение точки безубыточности

Точка безубыточности характеризуется следующими показателями:

1. **Критический (пороговый) объем продаж, шт.** = Постоянные расходы на объем реализации: Цена – Средние переменные затраты на единицу продукции.

$$N_{БВ} = \frac{C^{ПОСТ}(N)}{Ц - C_1^{ПЕРЕМ}}$$

2. **Порог рентабельности, руб.** = Критический объем продаж, шт. × Цена.

$$B_{БВ} = N_{БВ} \cdot Ц$$

3. **Запас финансовой прочности, руб.** = Выручка от реализации, руб. – Порог рентабельности, руб.

$$З_{ФИН.ПРОЧ} = B_{РП} - B_{БВ} \cdot$$

Последние два показателя оценивают, как далеко предприятие находится от точки безубыточности. Это оказывает влияние на приоритет управленческих решений. Если предприятие приближается к точке безубыточности, то возрастает проблема управления условно-постоянными затратами, так как их доля в стоимости возрастает. Условно-постоянные затраты – это амортизационные отчисления, управленческие и ремонтные расходы, арендная плата, проценты за кредит, налоги, относимые на себестоимость продукции, и т.п. Порог рентабельности – это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но

еще не получает прибыли. Запас финансовой прочности – это объем продаж, на которую предприятие может себе позволить снизить выручку, не выходя из зоны прибылей.

Чем больше разность между фактическим объемом продаж и критическим, тем выше «финансовая прочность» предприятия, а, следовательно, и его финансовая устойчивость.

На величину критического объема реализации и порога рентабельности оказывают влияние изменение суммы постоянных расходов, величина средних переменных затрат и уровень цены. Так, предприятие с малой долей постоянных доходов может производить относительно меньше продукции, чем предприятие с большей долей постоянных расходов, 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 физического объема производства. Предприятие с высокой долей постоянных расходов должно в значительно большей мере опасаться снижения объема производства.

Значительная часть затрат, осуществляемых предприятием, не подлежит включению в себестоимость продукции. К ним относятся капитальные затраты производственного и непроизводственного характера, а также затраты, связанные с содержанием объектов социальной сферы (жилищно-коммунального хозяйства, детских дошкольных учреждений, учреждений оздоровительного и культурно-просветительного назначения) и выплатами социального характера работникам предприятия (компенсации и социальные льготы, предоставленные работникам; оплата путевок работникам и членам их семей на лечение, отдых, экскурсии). Основным источником финансирования этих затрат является прибыль предприятия.

3.2. Себестоимость продукции

Основными задачами определения затрат на производство являются: своевременное, полное и достоверное отражение фактических затрат на производство и сбыт продукции, калькулирование (расчет) фактической себестоимости отдельных видов и всей товарной продукции, контроль за рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Себестоимость продукции рассчитывается калькулированием расходов предприятия а) по экономическим элементам; б) по статьям затрат (калькуляции).

Элемент представляет собой однородный вид затрат, показывающий, что израсходовано предприятием, независимо от назначения затрат, т.е. независимо от того на какой вид продукции или услуг они израсходованы.

Затраты *по экономическим элементам* включают:

- материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды (страховые взносы во внебюджетные фонды);
- амортизацию основных фондов;
- прочие затраты.

В элементе «Материальные затраты» отражается стоимость приобретаемого сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива, энергии, расходуемых на технологические, энергетические цели, производственные и хозяйственные нужды предприятия; работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или подразделениями предприятия, не относящимися к основному виду деятельности. Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов, то есть остатков сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции и утративших полностью или частично потребительские качества (химические или физические свойства), в результате чего они не могут быть использованы по прямому назначению, но могут использоваться с повышенными затратами на другие цели.

В элементе «Затраты на оплату труда» отражаются затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, предусмотренные законодательством, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные страховые взносы органам государственного социального страхования, Пенсионного фонда и медицинского страхования от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции.

В элементе «Амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

К «прочим затратам» в составе себестоимости продукции относятся налоги, включаемые в себестоимость продукции (земельный налог); износ нематериальных активов; плата за аренду отдельных объектов основных производственных фондов; затраты на уплату процентов по полученным кредитам банков (за исключением кредитов, связанных с приобретением основных средств, нематериальных активов); затраты на служебные командировки, на представительские расходы; затраты на содержание служебного транспорта, оплату услуг связи, работ по сертификации продукции; плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану и другие затраты, входящие в себестоимость продукции, но не относящиеся к ранее перечисленным элементам затрат.

При расчете себестоимости суммируются фактические расходы предприятия по отдельным элементам за месяц, квартал и т.д. Следует отметить, что при расчете налога на прибыль реальная себестоимость должна быть скорректирована с учетом того, что некоторые из затрат ограничиваются установленными правительством лимитами, нормами, нормативами. Примерами таких затрат являются командировочные расходы, затраты на подготовку кадров, на рекламу и др.

По экономическим элементам рассчитывается себестоимость всей валовой и товарной продукции, произведенной за соответствующий период. На крупных промышленных предприятиях этот метод позволяет согласовать величину затрат, включаемых в себестоимость финансовым планом, с планами по труду и заработной плате, материально-технического обеспечения и другими. Удобным является и то, что за выполнение этих планов, а, следовательно, и за обеспечение отдельных элементов себестоимости, отвечают специализированные подразделения предприятий (службы, отделы).

Для контроля за составом затрат по местам их совершения и для исчисления себестоимости необходимо знать не только то, что затрачено в процессе производства, но и на какие виды продукции эти затраты произведены. Для этого ведется учет по статьям затрат (калькуляции). Суммированием затрат *по статьям калькуляции* рассчитывается себестоимость товарной продукции конкретного типа и себестоимость одного изделия. Последняя является базовой величиной для расчета цены.

Калькуляционный метод расчета себестоимости продукции реализован в системе бухгалтерского учета. Состав статей калькуляции определяется исходя из особенностей производственного процесса.

Типовая калькуляция промышленной продукции включает следующие статьи:

- материалы (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- покупные изделия, полуфабрикаты, услуги производственного характера сторонних организаций;
- топливо и энергия на технологические цели;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- коммерческие расходы.

В отдельных отраслях промышленности в номенклатуру статей могут вноситься изменения, предусмотренные отраслевыми инструкциями.

Например, малым предприятиям, выпускающим промышленную продукцию, имеет смысл использовать перечень статей затрат, отраженный в табл. №3.1. В этой таблице также предложен возможный вариант распределения различных видов затрат между этими статьями.

Таблица 3.1. - Сокращенный состав статей затрат в себестоимости промышленной продукции

Наименование статьи	Виды затрат по статьям
Прямые материальные затраты	Составляющие вещественную основу продукции: сырье, материалы, изделия общепромышленного назначения, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия, услуги промышленного характера, оказываемые другими предприятиями. Топливо и энергия на технологические цели.
Прямая заработная плата с отчислениями	Средства, направляемые на оплату труда персонала основной деятельности, непосредственно занятого производством данной продукции. Выплаты по страховым взносам во внебюджетные фонды.
Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования	Износ рабочих машин и оборудования, финансирование их ремонта. Вспомогательные материалы, топливо, энергия используемые на содержание и эксплуатацию машин и оборудования. Оплата труда с отчислениями по вспомогательным работникам, обслуживающим машины и оборудование.
Прочие производственные накладные расходы	Износ и финансирование ремонта по остальной части основных производственных фондов. Материалы, топливо, энергия используемые для общезаводских нужд. Расходы на управление предприятием, включаемые в себестоимость: средства на оплату (с отчислениями) по персоналу управления, командировочные, канцелярские, представительские расходы и др. Потери от брака, затраты на гарантийный ремонт, на оплату консультаций, информационных, аудиторских услуг. Износ нематериальных активов. Другие подобные расходы. Налоги, относимые на себестоимость продукции (земельный налог).
Внепроизводственные расходы	Затраты на рекламу, на участие в выставках, ярмарках, на упаковку, сбыт продукции, другие подобные расходы.

Первые две статьи представляют прямые расходы. Остальные – косвенные. Суммированием расходов по первым четырем статьям рассчитывается производственная себестоимость. С учетом внепроизводственных расходов получают полную себестоимость. Косвенные расходы (кроме внепроизводственных), как правило, распределяются между отдельными видами продукции пропорционально расходам по статье “Прямая заработная плата с отчислениями”. Внепроизводственные расходы могут распределяться пропорционально производственной себестоимости.

На стадиях подготовки и освоения производства продукции должны разрабатываться плановые калькуляции, на основе которых рассчитываются цены изделий. В процессе производства и реализации продукции калькулируется фактическая себестоимость изделий, используемая для расчета прибыли, для уточнения плановой калькуляции и цены изделия.

3.3. Способы группировки и включения затрат в себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг

Допускаются два способа группировки и включения затрат в себестоимость продукции: традиционный способ формирования полной себестоимости продукции и способ "директ-костинг".

а) Традиционный способ

Суть традиционного способа состоит в ежемесячном определении полной фактической себестоимости продукции, работ, услуг путем группировки всех расходов, связанных с производством соответствующей продукции, по способу включения в себестоимость отдельных видов продукции, работ, услуг. Данный признак группировки расходов предусматривает их деление на прямые и косвенные (накладные).

К прямым относятся расходы, связанные с производством и реализацией отдельных видов продукции и относимые на себестоимость соответствующих видов продукции непосредственно по данным первичных документов (сырье и основные материалы; заработная плата основных производственных рабочих с отчислениями во внебюджетные фонды).

Косвенные (накладные) расходы не связаны с конкретным видом продукции, работой, а обусловлены организацией, обслуживанием, управлением производством.

К ним относятся расходы, связанные с производством и реализацией нескольких видов продукции, работ, услуг:

- общепроизводственные;
- по содержанию и эксплуатации машин и оборудования;
- амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств;
- расходы по страхованию производственного имущества;
- расходы на освещение, отопление;
- арендная плата;
- оплата труда персонала, занятого обслуживанием производства и др.
- общехозяйственные
- административно-управленческие расходы;
- содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом;
- амортизационные отчисления и расходы на ремонт;
- арендная плата за аренду помещений общехозяйственного назначения;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных услуг и др.

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы распределяются между объектами калькуляции – себестоимостью конкретных изделий - пропорционально принятой базе распределения. Выбор базы распределения косвенных расходов зависит от типа и особенностей производства. Наиболее распространенной базой являются:

- для трудоемких видов производства - основная заработная плата производственных рабочих;
- для автоматизированных производств - время работы оборудования;
- при использовании различных ставок налога на прибыль для различных видов деятельности предприятия общехозяйственные расходы должны распределяться пропорционально выручке от реализации продукции по данным видам деятельности.

б) Способ "директ-костинг"

Суть данного способа состоит в ежемесячном определении сокращенной (переменной части) себестоимости продукции, работ, услуг.

В основе этого способа лежит группировка затрат в зависимости от объема производства продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Названный признак группировки расходов предусматривает их деление на условно-переменные (product costs) и условно-постоянные (period costs).

К условно-переменным относятся расходы, которые по своим абсолютным размерам возрастают или уменьшаются в зависимости от изменения объема производства продукции, работ, услуг. Условно-переменные расходы включают зарплату производственных рабочих с отчислениями, прямые затраты сырья, материалов, полуфабрикатов, покупных изделий, технологического топлива и энергии, а также общепроизводственные расходы.

К условно-постоянным расходам относятся общехозяйственные расходы, абсолютная величина которых не изменяется при колебаниях объемов производства продукции, работ, услуг. На величину общехозяйственных расходов в полном объеме уменьшается валовая выручка от реализации продукции, работ, услуг. Таким образом, на предприятии ежемесячно определяется сокращенная себестоимость продукции, работ, услуг на основе только условно-переменных расходов.

Способ "директ-костинг" по существу основан на вычитании из выручки нетто условно-постоянных расходов и определении предельной (маржинальной) прибыли, которая завышена по сравнению с реальной прибылью на величину условно-постоянных расходов. С помощью способа "директ-костинг" происходит сближение целей бухгалтерского (финансового) и производственного (управленческого) учета, поскольку этот способ, благодаря возможности определения предельной прибыли, широко используется в экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятий и имеет следующие преимущества:

- позволяет избежать сложных расчетов по распределению условно-постоянных расходов между различными видами продукции, работ, услуг;
- позволяет списать все постоянные расходы в текущем отчетном периоде и, как следствие, уменьшает налог на прибыль в отчетном периоде за счет уменьшения величины прибыли от реализации на часть условно-постоянных расходов по сравнению с традиционным способом группировки и списания расходов на реализацию продукции, работ, услуг;

- позволяет оценить остатки продукции, невыполненных работ, не оказанных услуг по условно-переменным расходам, что уменьшает предпринимательский риск при отсутствии реализации в будущем отчетном периоде продукции, работ, услуг.

3.4. Показатели, характеризующие эффективность затрат

Затраты на один рубль товарной продукции ($Z_{ТП}$):

$$Z_{ТП} = \frac{C_{ТП}}{ТП},$$

где: $C_{ТП}$ - себестоимость товарной продукции, работ, услуг, руб.;;
 $ТП$ - объем товарной продукции в ценах нетто, руб.;

Затраты на один рубль реализованной продукции (объема продаж) ($Z_{РП}$):

$$Z_{РП} = \frac{C_{РП}}{РП},$$

где: $C_{РП}$ – полная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, руб.
(форма 2, строка 020+030+040)
 $РП$ – реализованная продукция (выручка-нетто от продаж) (форма 2, строка 010)

Рентабельность продукции ($\rho_{ПРОД}$):

$$\rho_{ПРОД} = \frac{П_{РП}}{C_{РП}},$$

где: $П_{РП}$ – прибыль от продаж, руб. (форма 2, строка 050)
 $C_{РП}$ - полная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, руб.

Рентабельность продаж ($\rho_{ПР}$):

$$\rho_{ПР} = \frac{П_{РП}}{РП},$$

где: $П_{РП}$ – прибыль от продаж, руб. (форма 2, строка 050)
 $РП$ – реализованная продукция (выручка-нетто от продаж) (форма 2, строка 010)

Рентабельность деятельности предприятия ($\rho_{ПРЕД}$):

$$\rho_{ПРЕД} = \frac{П_{ДНО}}{C_{РП} + P_{ПР}},$$

где: $П_{ДНО}$ – прибыль до налогообложения (форма 2, строка 140);
 $C_{РП}$ – полная себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, руб. (форма 2, строка 020+030+040);
 $P_{ПР}$ – прочие расходы и проценты к уплате (форма 2, строки 070+100)

3.5. Ценообразование в рыночных условиях

3.5.1. Понятие и функции цены

Цена – это денежное выражение стоимости товара. Цена является важнейшим элементом рыночного механизма, отражая как потребительскую стоимость товара для потребителей, так и затраты производителя по изготовлению товара и продвижению его на рынке.

Цена является важнейшим фактором, определяющим финансовые результаты деятельности предприятия.

Цена должна компенсировать затраты на производство и реализацию продукции, а также обеспечивать прибыль ее изготовителю. Величина прибыли должна быть достаточной для выполнения обязательств перед бюджетом, учредителями, для финансирования производственно-го и социального развития предприятия.

Основными факторами, способствующими усилению роли цен, выступают: увеличение размеров хозяйствующих субъектов и усложнение форм их деятельности в условиях рынка; неустойчивость макроэкономической конъюнктуры; усиление конкуренции на рынке; снижение рентабельности и общей экономической эффективности промышленного производства. Состояние, уровень, динамика и соотношение цен существенно влияет на жизнеспособность субъектов экономики. Прежде всего цены оказывают воздействие на платежеспособный спрос, уровень доходов, направление денежных потоков, и инвестиционную активность предприятий.

Однако действующая система цен не всегда учитывает соотношение потребительской стоимости товара и потребительского рынка. Рынок начинает насыщаться товарами, возникает и развивается конкуренция. Поэтому особую важность приобретают качество и конкурентоспособность продукции и грамотная политика ценообразования.

Выделяют **четыре функции цены**: *учетная, стимулирующая, регулирующая, распределительная*.

Учетная функция цены позволяет измерить потребительскую стоимость и, одновременно, затраты на производство продукции и определить затраты на ее продвижение на рынке. С помощью цены можно сравнивать затраты на производство аналогичной продукции на разных предприятиях. При установившейся рыночной цене прибыль предприятия целиком зависит от себестоимости продукции (то есть от затрат на ее производство).

Стимулирующая функция цены определяет условия для экономически выгодного производства продукции:

а) если спрос на продукцию есть – ее производят, если нет – то ее не производят;

б) если цена меньше себестоимости, то производство не выгодно. В таком случае надо или совершенствовать производство и снижать себестоимость продукции, или повысить качество продукции и тем самым увеличить ее потребительские свойства, а, следовательно, и цену, или переходить на производство другой продукции.

Следовательно, цена отражает качество продукции, стимулирует производителей на повышение качества продукции.

Регулирующая функция цены проявляется в том, что она позволяет регулировать как спрос на продукцию, так и развитие предложения продукции. Данная функция цены влияет на координацию взаимоотношений между производителями продукции и ее потребителями.

Распределительная функция цены проявляется в перераспределении прибыли в пользу предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию (при одинаковых ценах на аналогичную продукцию более низкого качества и том же уровне затрат на ее производство или при большей доле затрат в цене продукции, выпускаемой конкурентами). Это позволяет успешно работающим предприятиям накопить прибыль, направить ее в инвестиции и еще более укрепиться на рынке.

3.5.2. Дифференциация цен

Цены дифференцируются по ряду критериев:

- по степени участия государства в ценообразовании;
- по стадиям ценообразования;
- по характеру ценовой информации.

Дифференциация цен по степени участия государства в ценообразовании

По степени и способу регулирования цены разделяются на группы:

1. фиксированные (назначаемые);
2. регулируемые (изменяемые);
3. договорные (контрактные);
4. свободные (рыночные).

Фиксированные цены назначаются государственными органами, их уровень фиксируется документально. Ни производители, ни продавцы товара не обладают правом изменить величину такой цены в какую-либо сторону, такое изменение преследуется по закону. В централизованно управляемой экономике фиксированные цены имеют широкое распространение, они известны под названием *государственных*. Государственные органы обладают монопольным правом назначать и изменять государственные цены, повышать или снижать их. В основе государственного (фиксированного) ценообразования обычно лежит затратный принцип, то есть цена

рассчитывается как сумма затрат на производство и обращение единицы продукции, к которым прибавляется нормативная прибыль или из которых вычитается государственная ценовая дотация.

Регулируемые цены называются так потому, что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны государства на цены носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется посредством *воздействия на изменение спроса или предложения товара*. К примеру, при необходимости установления более высокой цены на товар в целях стимулирования развития данного вида производства государство может уменьшить налоги, уплачиваемые покупателями, потребителями этой группы товаров, что приведет к расширению спроса на товар и соответственно к повышению цен на него. Таким же образом можно способствовать снижению цен. Иногда регулирование сводится к *ограничению величины цен* на определенные группы товаров верхним пределом в целях расширения покупательной способности потребителей или нижним пределом в целях стимулирования развития производства.

Однако и тот, и другой путь имеют ряд существенных недостатков, что и приводит к редкому использованию этого метода. Все дело в том, что государство, устанавливая, например, верхний предел цены, устанавливает его на более низком уровне, чем равновесный уровень цены, что приводит к сокращению предложения и росту спроса на товар. Итогом такого установления цены является превышение спроса над предложением товаров, то есть товарный дефицит, а следовательно, естественное желание покупателя купить недостающий товар даже по более высокой цене, что порождает черный рынок, на котором цены будут выше равновесных из-за дополнительных издержек продавцов, которые нелегальным путем продают товар (взятки, затраты, связанные с приобретением товара). В этом случае страдают как покупатели, которые в условиях нерегулируемости цен покупали бы товар в конечном счете дешевле, так и само государство, так как в условиях созданного дефицита оно занимается распределительными функциями, печатанием талонов, карточек, что приводит к дополнительным денежным затратам и социальным коллизиям.

Регулирование цен по величине может также проводиться путем утверждения государственными органами **предельного уровня рентабельности (прибыльности)**, что более соответствует тенденциям воздействия на цены в централизованной экономике. Это означает, что отношение прибыли к себестоимости (издержкам) или к цене должно превосходить заданного уровня, скажем, 50%. Тем самым, если, к примеру, себестоимость единицы товара составила для продавца 1000 рублей, он не имеет права продавать его по цене выше 1500 рублей. Ограничения по уровню рентабельности и декларирование себестоимости обычно вводятся для предприятий-монополистов. В отдельных случаях задается, допустимая степень отклонения реальной цены от фиксированной, базисной.

Отметим, что жесткое воздействие государственных органов на цены посредством регулирования осуществляется не только в централизованно управляемой, но и в рыночной экономике. Чаще всего в условиях экономики рыночного типа регулирование распространяет сферу своего действия на товары и услуги, имеющие жизненно важное значение для государства и общества (земля, стратегическое сырье, топливо, энергия, общественный транспорт, потребительские товары первой необходимости).

Договорные цены – это цены, величина которых определена предваряющим акт купли-продажи соглашением, документально зафиксированным контрактом между продавцами и покупателями. В современной практике делового сотрудничества принято выделять в договорах специальный раздел, в котором оговаривается уровень цен. В ряде случаев в договоре фиксируется не абсолютная величина цен, а диапазон цен (в пределах от и до), верхний или нижний уровень (не выше или не ниже) либо их связь с государственными, рыночными, мировыми ценами. Оговаривается также допустимость изменения закрепленных контрактом цен вследствие, скажем, инфляции, возникновения форс-мажорных обстоятельств, принятия новых законов.

Свободные рыночные цены формируются под воздействием конъюнктуры рынка, законов спроса и предложения и носят название равновесных цен, то есть таких цен, при которых объем спроса равен объему предложения товаров на рынке.

Теоретически, в идеале рыночные цены должны складываться в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Однако реально не удастся избежать воздействия на процесс установления рыночных цен ряда факторов не только экономической, но и психологической природы, связанных с интересами покупателей и продавцов. В этом смысле корректно

определить свободную рыночную или равновесную цену как цену равную, с одной стороны, ценности для потребителей дополнительной единицы приобретаемого блага и, с другой стороны, издержкам производства и продажи дополнительной единицы данного блага для продавца.

Свободные рыночные цены по условиям их формирования подразделяются на монопольные и демпинговые.

Монопольная цена – это рыночная цена, складывающаяся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования. Так, в период либерализации цен некоторые крупные российские коммерческие структуры в условиях естественного монопольного положения на рынке устанавливали цены на свою продукцию значительно выше среднего уровня. Монопольные цены используются для извлечения дополнительной прибыли.

Переход от фиксированных государственных цен к свободным, рыночным ценам называют *либерализацией цен*.

Демпинговая цена – это рыночная цена, сознательно заниженная одним или несколькими субъектами ценообразования в сравнении со сложившимся уровнем рыночных цен. Используется как средство вытеснения конкурентов с рынка и увеличения объемов продаж. К критериям определения демпинговых цен можно отнести цены ниже издержек производства.

Дифференциация цен по стадиям ценообразования

Дифференциация цен по стадиям ценообразования отражает количественную взаимосвязь между ценами, складывающимися по мере движения товара (услуги) от производителя к конечному потребителю. Цена на каждой предыдущей стадии движения товара является составным элементом цены на последующей стадии.

По стадиям ценообразования цены могут быть классифицированы на 4 вида:

- цена-нетто предприятия;
- отпускная цена предприятия;
- оптовая цена торгово-закупочной организации;
- розничная цена торговой организации.

Рассмотрим структуру каждой из них.

Цена-нетто формируется на стадии производства товара (услуги), носит промежуточный характер и призвана компенсировать затраты производителя продукции (услуги) на производство и реализацию (рис. 3.2). Цена-нетто обеспечивает планируемую предприятием прибыль. По ценам-нетто продукция не реализуется.

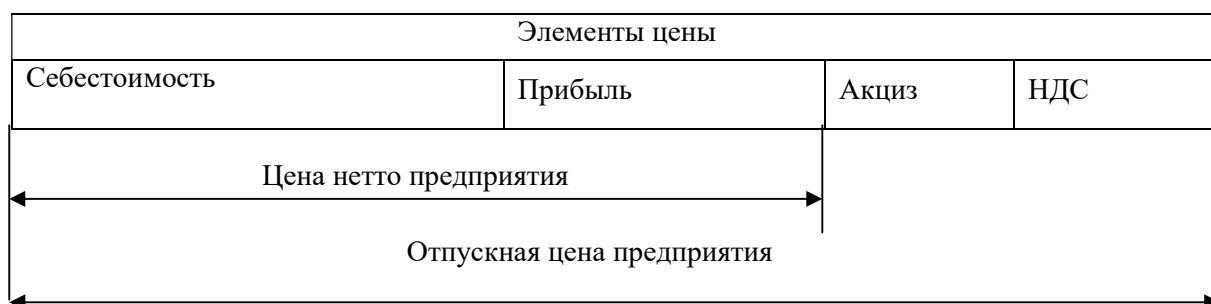


Рис.3.2. Структура отпускной цены предприятия

Отпускная цена включает помимо цены-нетто косвенные налоги – акцизы и налог на добавленную стоимость (рис. 3.2). Отпускные цены обеспечивают начисление косвенных налогов, составляющих важнейшие статьи доходов федерального бюджета.

Оптовые цены формируются на стадии посредничества и обеспечивают необходимые финансовые условия для финансирования посреднического звена, т.е. это цена за услуги посредника по продвижению товара от производителя к потребителю. Оптовые цены торгово-закупочной организации – цены, по которым предприятия-потребители оплачивают продукцию предприятиям-производителям или сбытовым (оптовым) организациям. В их состав включается отпускная цена предприятия, издержки и прибыль торгово-закупочной организации и косвенные налоги. Издержки и прибыль торгово-закупочной организации составляют величину одноименной надбавки (рис.3.3).

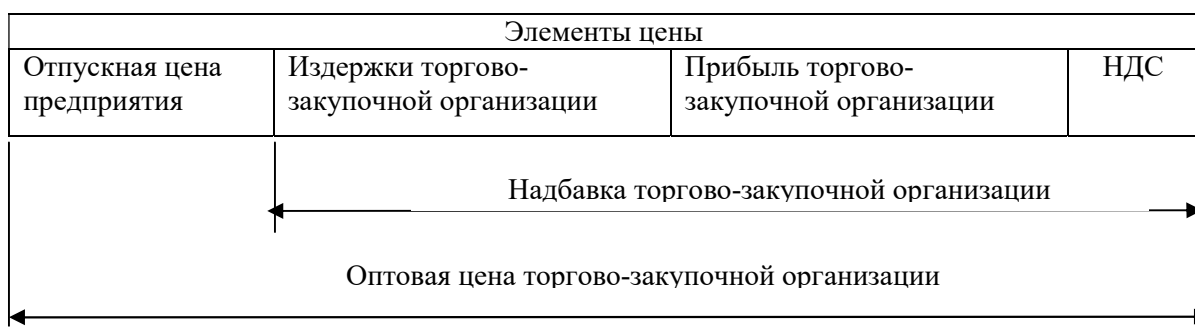


Рис.3.3. Структура оптовой цены торгово-закупочной организации.

Розничные цены – это цены, по которым товары продаются в так называемой розничной торговой сети, то есть в условиях их продажи индивидуальным покупателям (населению, предприятиям, организациям). По розничным ценам обычно реализуются товары народного потребления – населению и в меньшей мере – предприятиям, организациям, предпринимателям.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле и создается прибыль организаций и учреждений розничной торговли (рис.3.4).

Закупочные цены – это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. В российской экономической практике были и в определенной степени продолжают быть распространенными государственные закупки сельскохозяйственной продукции у ее производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов. Однако, в принципе термин «закупочные цены» может трактоваться гораздо более широко, применительно ко всем видам государственных закупок.

Определенной спецификой обладают цены на услуги, представляющие, как уже было упомянуто, виды деятельности, при которых не создается продукт в его материально-вещественной форме, но изменяется качество имеющегося продукта. Чаще всего производство услуги совпадает с началом ее потребления. Специфичность услуг как вида деятельности накладывает отпечаток на формирование цен на услуги, именуемых **тарифами (расценками)**. При установлении тарифов на услуги учитывается не только объем работ, но и временной фактор, существенную роль играет качество. Типичными примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, тарифы грузового и пассажирского транспорта.

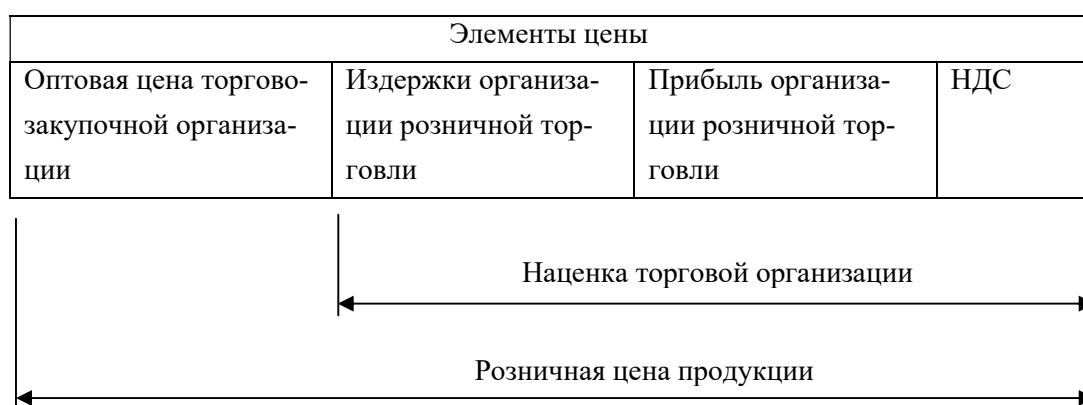


Рис.3.4. Структура розничной цены торговой организации

Дифференциация цен по характеру ценовой информации

Дифференциация цен по характеру ценовой информации строится на учете специфики этой информации. Различают цены:

- цена фактических сделок;
- аукционная цена;
- биржевая цена;

- справочная цена.

Цена фактических сделок содержит информацию о реальных ценах купли-продажи товаров (услуг) на рынке. Цены фактических сделок в большинстве случаев выступают в качестве надежного индикатора реального состояния того или иного рынка товаров или услуг. По способу установления цены фактических сделок подразделяются на твердые, с последующей фиксацией и подвижные (скользящие) цены.

Твердые цены фактических сделок устанавливаются в момент оформления контракта и не изменяются в течение всего срока его действия.

Подвижные (скользящие) цены фактических сделок определяются в момент заключения контракта, но при этом делается оговорка о их пересмотре. Подвижные цены применяются в основном в долгосрочных контрактах на поставку товаров и при неустойчивости конъюнктуры рынка этих товаров, а также в условиях высокой инфляции.

Аукционные цены информируют участников рынка о возможностях покупки или продажи товаров на аукционе. В качестве начальной цены может быть принята конечная цена предыдущего аукциона. Уровень стартовой цены содержит информацию о стоимости и качестве товара, соотношения конкретных сил продавцов и покупателей. Аукционные цены играют ключевую роль на рынках пушно-меховых изделий, драгоценных камней, антиквариата.

Биржевые цены содержат информацию о результатах биржевых торгов. Цены биржевой торговли информируют о состоянии спроса и предложении на данный товар. Цены биржевой торговли распространяются в основном на массовые сырьевые и продовольственные товары. К ним относятся зерновые и масличные культуры, цветные металлы, лесное сырье и т.д.

Справочные цены информируют покупателей об условиях продажи товаров (услуг) производителя (продавца). Носят ориентировочный характер и могут заметно отличаться от цен фактических сделок.

Наряду с охарактеризованными выше основными видами цен в экономической практике применяется ряд других групп цен, выделяемых по самым разнообразным признакам.

В экономическом анализе, планировании и статистике, а также в исследовательских целях, наряду с текущими, действующими, фактически используются **сопоставимые** или, как их иногда называют, **неизменные цены**. Использование таких цен объективно необходимо в связи с естественным изменением многих цен под влиянием инфляции. В таком случае используют индекс цен, то есть коэффициент перерасчета, отражающий изменение цен.

По мере перехода в зону скачкообразного, зачастую неуправляемого подъема цен взамен или в дополнение к индексу цен стал чаще применяться **показатель уровня инфляции**, характеризующий, на сколько процентов увеличиваются цены за определенный период. Показатель уровня инфляции в процентах равен процентному индексу роста цен за соответствующий период, уменьшенному на 100%. Индекс цен есть показатель роста, а уровень инфляции — прироста цен.

В этих же целях иногда применяют реальные цены, которые представляют собой цену в денежном выражении относительно общего уровня цен. В ходе принятия потребительских решений покупателя интересуют и **относительные (сравнимые) цены**, то есть цена данного товара по сравнению с ценой некоторого другого родственного товара или того же товара в другом регионе. С этой целью устанавливается отношение цен. Чаще всего определяется отношение цен взаимозаменяемых товаров, именуемых субститутами.

В процессе проектирования новых видов изделий и объектов для производства вновь осваиваемой продукции, товаров, услуг, материалов, полуфабрикатов, энергии используются проектные цены. С учетом их приближенного, ориентировочного характера часто определяется предельный уровень таких новых цен в виде **лимитных цен**.

Применительно к объектам строительной индустрии на этапе их проектирования определяется цена строительства объекта, определяемая с учетом всех видов затрат на создание и оснащение. Такую цену принято называть **сметной стоимостью**, так как она исчисляется на основе смет, в которых просуммированы затраты на создание готового строительного объекта.

В более широком плане все виды цен, определяемые посредством расчетов, называют **расчетными**, а цены, ожидаемые в будущем, — **ожидаемыми**.

Ряд цен на товары и услуги фиксируется в документальной форме в виде прейскурантов, то есть указателей цен. Величины цен, представленных в таких документах, называют **прейску-**

рантными. В условиях государственного ценообразования прейскурант, ценник был основным первичным ценовым законодательным документом. В рыночной экономике прейскурант становится справочным документом.

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются **прогнозные** и **плановые цены**, смысл и назначение которых ясны из их названия. Любопытно, что согласно экономической теории, исповедовавшейся в советский период российской истории, считалось, что при государственно-плановой системе хозяйствования величина государственных цен, составлявших подавляющее большинство всего ценового арсенала, определяется государственными планами, то есть в хозяйстве действуют плановые цены. В действительности цены не устанавливались планами, а были объектом оперативного управления со стороны государственных органов ценообразования. В то же время государственные планы экономического и социального развития составлялись на определенной ценовой базе, которая была скорее прогнозно-аналитической, чем плановой. Несомненно, что и в экономике рыночного типа широко используются прогнозные цены, на основе которых составляются бизнес-проекты, бизнес-планы, планы фирм, индикативные государственные планы-прогнозы.

Наличие различных цен на однотипные товары в разных странах приводит к необходимости использования **мировых цен**, то есть цен мирового рынка. Мировые цены представляют собой либо реально действующие на всемирном рынке цены на товары данной группы, либо цены, признанные на определенный период со стороны организаций, ведающих международной торговлей, либо средние значения цен на одни и те же товары, установившихся в разных странах и регионах. В советской практике мировые цены имели крайне ограниченное применение, так как на внутренних рынках действовали только государственные цены на импортные товары, а хождением иностранной валюты было запрещено. Мировые цены исчисляются обычно в свободно конвертируемых валютах. По мере становления рыночных отношений в России цены на российских рынках приобрели тенденцию приближаться к мировым, что вызвало рост себестоимости и неконкурентоспособность многих отечественных товаров.

Ну и особую категорию цен представляют цены неофициального, так называемого черного или теневого рынка. Чаще всего это цены на запрещенные в открытой продаже товары либо на дефицитные товары, по разным причинам отсутствующие в данный момент в свободной продаже.

3.5.3. Методы ценообразования

На практике используют три основных подхода к определению цены на продукцию и услуги предприятия:

- затратный подход;
- ценообразование с ориентацией на спрос;
- ценообразование с ориентацией на конкуренцию.

Рассмотрим три метода установления цен. При методах, **основанных на издержках**, определяют затраты, а затем добавляют наценку или расчетную норму прибыли и устанавливают цену. При методах, **ориентированных на спрос**, определяют потребительский спрос при различных уровнях цен и устанавливают цены на уровне, оптимизирующем прибыль. При методах, **ориентированных на конкуренцию**, цены основаны на действиях конкурентов, при этом нередко придерживаются ценовых стратегий конкурентов, а цены устанавливают на определенный процент выше или ниже цен конкурентов.

Методы ценообразования, ориентированные на издержки, используются в 50% случаев. Это обусловлено следующими причинами:

- 1) данные методы просты — после определения издержек к ним добавляют некоторый процент или норму прибыли.
- 2) методы менее рискованны, ибо основаны на известном факторе — затратах. Альтернативный подход — основанный на потребительском спросе — сопряжен с большей неопределенностью, так как прогнозы спроса часто ненадежны.
- 3) методы, ориентированные на издержки, способствуют установлению более стабильных во времени цен, потому что основаны на внутренних факторах предприятия - расходах на рабочую силу и доступности материалов.

Но эти преимущества свидетельствуют также о принципиальных недостатках методов, основанных на издержках, поскольку игнорирование потребительского спроса может привести к установлению цены на нереальном уровне. Основываясь исключительно на затратах, производитель, имеющий высокие издержки, рискует установить цены на свои товары выше, чем конкуренты. И, наоборот, при низких издержках цены могут оказаться намного ниже тех, которые готовы платить потребители.

Методы, основанные на издержках (затратный подход), можно применять в отраслях со стабильными покупательским спросом и конкуренцией. В этих случаях можно ориентироваться на издержки, уровень прибыли и сумму косвенных налогов в цене.

Чаще всего применяют два метода ценообразования на основе издержек – метод на основе надбавки к себестоимости и метод целевой рентабельности.

Любое предприятие должно иметь упорядоченную методику установления цен на продукцию. Основной методический прием состоит в расчете базисного уровня цены и обоснования отклонений (скидок-надбавок), учитывающих цели экономической стратегии предприятия.

Наиболее широко применяется для расчета цены затратный подход, который основан на возмещении изготовителю затрат на производство и реализацию продукции и получении минимальной прибыли:

$$Ц = C + П + H_K$$

где C – затраты на производство и реализацию одного изделия (себестоимость), р.;

$П$ – прибыль в цене изделия, р.;

H_K – сумма косвенных налогов в цене изделия, р.

Затраты на производство и реализацию изделия можно устанавливать различными методами. Традиционно они принимаются равными полной себестоимости изделия (метод полных издержек). Однако, если речь идет об увеличении выпуска продукции, цена на дополнительную продукцию может устанавливаться не на основе ее полной себестоимости (включающей переменные и условно-постоянные расходы), а лишь на части себестоимости - переменных расходах (метод предельных издержек).

Прибыль определяется исходя из норматива рентабельности, принятого предприятием. Обычно она рассчитывается в процентах от полной себестоимости изделия. Но может рассчитываться и по отношению к заработной плате, прямым материальным затратам в себестоимости и другими методами.

Иногда государство регулирует величину прибыли в цене, устанавливая прямые или косвенные ограничения на рентабельность продукции. Косвенные ограничения могут вводиться через систему налогообложения прибыли. Например, предусматривается резкое увеличение ставки налога при превышении показателем рентабельности определенного уровня.

Косвенные налоги в цене изделия в настоящее время имеют форму налога на добавленную стоимость и акциза. В общем случае косвенные налоги могут принимать и другие формы: налога с оборота, с продаж и др.

Затратная модель является наиболее распространенной, простой и универсальной из всех моделей ценообразования. Ее основой является реальная величина, характеризующая затраты на производство и реализацию изделия. Затратная модель используется для определения **нижнего предельного уровня цены**, ниже которого производителю не выгодно продавать изделие.

Для определения **верхнего предельного уровня цены** изделия (лимитной цены) используются следующие модели:

а) модель, учитывающая экономическую эффективность изделия:

$$Ц = Ц_B + \alpha \cdot \mathcal{E},$$

где $Ц_B$ - цена базового изделия, р.;

\mathcal{E} - экономический эффект от замены базового изделия новым, р.;

α - доля экономического эффекта, включаемая в цену изделия ($0 < \alpha < 1$).

Базовое - это изделие-аналог, выполняющее ту же функцию, что и новое изделие.

Экономический эффект рассчитывается по любой методике, согласованной между продавцом и покупателем. Доля эффекта, включаемая в цену, также устанавливается по соглашению продавца и покупателя.

Эту модель целесообразно применять для установления цены на новую высокоэффективную продукцию производственно-технического назначения.

б) метод, учитывающий технический уровень изделия:

$$Ц = Ц_B \cdot K_{TY},$$

где K_{TY} - коэффициент технического уровня.

Это величина, характеризующая относительное изменение характеристик нового изделия по сравнению с базовым. Единого метода расчета этого коэффициента не существует. Часто он рассчитывается по формуле:

$$K_{TY} = \sum_i \frac{X_i}{X_{Bi}} \cdot \alpha_i$$

где X_i , X_{Bi} - значение i -той характеристики соответственно нового и базового изделия; α_i - весовой коэффициент, характеризующий относительную важность i -ой характеристики.

Состав характеристик и значения весовых коэффициентов устанавливаются экспертными методами. Весовые коэффициенты должны быть положительными, а их сумма равняется единице.

Эту модель целесообразно использовать в том случае, когда характеристики нового изделия существенно повышаются по сравнению с базовым.

Существуют различные модификации рассмотренных моделей цены. На практике также используются и другие виды моделей - статистические, балльные и др.

В процессе ценообразования рассмотренные и другие модели используются в комплексе. Нижний уровень - минимальное значение цены устанавливается затратным методом. Верхний уровень - максимальное значение цены определяется эффективностью использования продукции у потребителя, платежеспособным спросом, другими факторами. Для его расчета может использоваться, в частности, модель ценообразования, учитывающая технический уровень или экономическую эффективность изделия. Реальная (договорная) цена должна, как правило, находиться между верхним и нижним пределами.

Ценообразование с ориентацией на спрос не всегда успешно применяется на практике. Спрос сложнее определить и выразить в количественных показателях по сравнению с затратами. Поэтому на практике обычно анализируется изменение спроса на продукцию за прошедшие периоды и на этой базе строится прогноз цены. При определении цены на новую продукцию, достоверное представление о кривой спроса по которой отсутствует, предприятие анализирует спрос на аналогичную продукцию. Оценка спроса ведется обычно при помощи статистических методов, а также путем проведения опросов, интервью.

Ценообразование с ориентацией на конкуренцию принято обычно среди крупных производителей, которые приглашаются к участию в торгах на поставку определенных видов изделий. Предложения на тендеры с указанием наименьшей цены предприятия-поставщика представляются заранее в запечатанном конверте к определенному сроку. Такая форма представления цены необходима для соблюдения условий и правил добросовестной конкуренции. Победитель тендера - предприятие, предложившее минимальную цену поставки изделия, не имеет права увеличивать первоначальную цену. Поэтому при установлении наименьшей цены предприятия основываются на собственных затратах и анализе возможностей конкурентов.

3.5.4. Корректировка базисных цен

При формировании ценовой политики предприятия обычно выделяют два этапа:

1 этап – Определение базисной цены, т.е. цены без скидок, наценок, транспортных, страховых, сервисных компонентов.

2 этап – Корректировка базисной цены.

Необходимость корректировки базисных цен определяется:

- обеспечением приспособления предприятия к меняющимся условиям рынка (пассивная ценовая политика);

- возможностью активного воздействия на рынок, завоеванием лидерства по показателям доли рынка, качеству товара (активная ценовая политика).

Цель корректировки - установление цен, позволяющих в максимальной степени достичь цели экономической политики (стратегии и тактики) предприятия на рынке. В практике пред-

приятый, функционирующих в условиях конкурентного рынка, широко распространен метод ценообразования (метод корректировки базисных цен), заключающийся в установлении **скидок-надбавок к базисным ценам**.

Скидки-надбавки устанавливаются предприятием в зависимости от качества товара, конкурентного статуса фирмы на рынке, целей ценовой политики и др. Они могут быть явными и скрытыми. В последнем случае имеет место *ценовая дискриминация*.

В странах с развитыми рыночными отношениями предприятия используют множество видов скидок-надбавок. В их числе:

1. Скидки-надбавки **за изменение качества товара** по сравнению с базисным уровнем (качеством товара, установленным в прейскуранте). Как правило, это открытые (явные) скидки-надбавки. Но иногда они принимают вид скрытых. Примером последнего может быть продажа заинтересованным лицам товара высшего качества по цене низшего.

В отдельных, определенных ранее случаях скидки-надбавки в зависимости от качества могут быть реализованы в виде стратегии «снятия сливок»;

2. Скидки-надбавки **за условия поставки и размер партии** продукции. Оптовому покупателю могут представляться льготы в виде коммерческого кредита (отсрочки платежа), прямого снижения цены, скидки по транспортным расходам и др. Крупные партии товаров и прямые (кооперированные) поставки могут реализовываться по договорным ценам. Величина последних составляет коммерческую тайну предприятия.

Величина скидок-надбавок непосредственно зависит от ценовой эластичности товара. Предельным вариантом скидок с целью увеличения объема продаж является «стратегия прорыва»;

3. Корректировка **по уровню рыночных цен на аналогичные товары** принципиально сходна с корректировкой по уровню качества и условиям поставки. Отличия заключаются в том, что фирма учитывает политику конкурентов в отношении «скидок-надбавок». Корректировка по уровню цен конкурентов может выражаться скидкой или надбавкой в зависимости от ценовой политики предприятия. Как уже отмечалось, учет уровня цен на аналогичные товары необходим во всех решениях по ценообразованию;

4. Скидки-надбавки на продукцию, изготавливаемую **по индивидуальным заказам**, учитывают дополнительные издержки (экономии) в связи с отклонениями от стандартного качества и условий поставки товара. В состав дополнительных издержек включаются затраты на проведение НИОКР;

5. Скидки-надбавки **за имидж (торговую марку) фирмы**. Фирмы-лидеры могут использовать надбавки, поскольку при прочих равных условиях имидж фирмы ассоциируется у потребителя с более высоким качеством. Аутсайдеры рынка вынуждены для обеспечения конкурентоспособности товара снижать цены по сравнению с ценами лидера на товар того же качества.

6. Скидки-надбавки за условия оплаты: при полной предварительной оплате – максимальная скидка, но если товар берется на реализацию – цена его выше на стоимость кредитных ресурсов за предоставленный товарный кредит.

7. Скидки за бизнес-партнерство предоставляются в том случае, когда предприятия являются партнерами по производству или реализации продукции в течение длительного периода, например, более 3-х лет.

4. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Производственный результат и его измерение

Производственным результатом деятельности предприятия является изготовленная продукция, выполненные работы и услуги. Основными характеристиками производственного результата являются номенклатура продукции (работ, услуг), количество (объемные показатели производства) и качество. Данные характеристики определяются предприятием на основе маркетинговых исследований, государственного заказа на выпуск продукции и потенциальных возможностей предприятия – производственной мощности.

План производства продукции с указанием номенклатуры, объемов, сроков называется **производственной программой**. В основе производственной программы лежат хозяйственные договоры, заключаемые с потребителями.

Объем производства продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки – в оптовых ценах. Основными показателями объема про-

изводства и реализации продукции, которые отражаются в производственной программе, являются:

- валовая продукция;
- товарная продукция;
- реализованная продукция.

Валовая продукция – это стоимость всей производственной продукции и выполненных работ, включая незавершенное производство, выражается обычно в сопоставимых ценах.

$$ВП = ТП + \Delta НП,$$

где $ВП$ – валовая продукция;

$ТП$ – товарная продукция;

$\Delta НП$ – изменение остатков незавершенного производства.

Товарная продукция – это продукция (изделия, работы, услуги), предназначенная для реализации заказчику, полностью законченная в производстве. Обычно продукция считается полностью законченной после ее окончательной приемки службой контроля. В состав товарной продукции включается: основная продукция (готовые изделия), работы и услуги промышленного характера, полуфабрикаты для сторонних организаций, прочая продукция.

Незавершенное производство – это продукция, находящаяся в стадии изготовления, испытания, контроля.

$$\Delta НП = НП^К - НП^Н,$$

где $\Delta НП$ – изменение объемов незавершенного производства;

$НП^К, НП^Н$ – объемы незавершенного производства на конец и начало периода.

Сопоставление показателей валовой и товарной продукции позволяет сделать выводы о состоянии производства.

Расширение производства продукции характеризуется превышением объемов валовой продукции над товарной: $ВП > ТП$ и $НП^К > НП^Н$. В условиях свертывания производств наблюдается обратная картина: $ВП < ТП$ и $НП^К < НП^Н$, т.е. остатки незавершенного производства на конец периода снижаются, не создается новых заделов незавершенного производства.

Реализованная продукция (выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг) – это продукция, оплаченная потребителями, определяется в действующих ценах (оптовых, договорных).

Момент реализации продукции определяется в зависимости от выбранного предприятием варианта учетной политики («по отгрузке» или «по оплате»).

Применение метода учета реализованной продукции по отгрузке основано на положении о том, что доходы начисляются в том периоде, в котором они заработаны, независимо от их поступления.

В целях налогообложения предприятия могут определять **выручку от реализации продукции** как по моменту оплаты, так и по моменту отгрузки продукции (товаров, работ, услуг). При этом:

$$V_{ПРН} = V_{ПР} - НДС - А,$$

где $V_{ПРН}$ ($РП$) – выручка (нетто) от реализации товаров (продукции, работ, услуг);

$V_{ПР}$ – выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг);

$НДС$ – налог на добавленную стоимость;

$А$ – акциз.

В действующей внешней бухгалтерской отчетности в форме №2 «Отчете о прибылях и убытках» приводится «чистая» выручка от реализации (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), которая равна объему реализованной продукции.

При проведении экономических расчетов обычно используется показатель планируемой реально реализованной продукции, т.е. оплаченной потребителями.

$$РП = ГП^Н + ТП - ГП^К,$$

где $РП$ – реализованная продукция;

$ГП^Н, ГП^К$ – остатки готовой продукции (на складе, а также отгруженной, но не оплаченной) на начало и конец года.

Сопоставление показателей товарной и реализованной продукции позволяет сделать выводы о состоянии производства и реализации продукции.

Устойчивое состояние производства и реализации продукции характеризуется устойчивым соотношением абсолютных величин товарной и реализованной продукции ($\Delta TP \cong \Delta RP$) и одинаковыми темпами изменения их объемов:

$$\left(\left(\frac{TP_1}{RP_1} \right) \cong \left(\frac{TP_2}{RP_2} \right) \right).$$

Значительное отклонение в темпах изменения объемных показателей служит индикатором сбоя в системе сбыта продукции.

Значительное превышение объема товарной продукции над объемом реализации продукции ($TP > RP$) свидетельствует о проблемах сбыта на предприятии. Индикатором этого являются увеличивающиеся запасы готовой продукции на складе и наоборот, превышение объема реализованной продукции над товарной свидетельствует о снижении остатков готовой продукции на складе, об активизации маркетинговой политики или о повышении платежеспособного спроса на выпускаемую продукцию.

На рисунке 5.1 приведена схема взаимосвязи основных показателей объема производства и реализации продукции.

Как отмечалось, объем производства продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и стоимостных показателях.

Натуральные показатели объемов производства выражаются в единицах, соответствующих потребительскому назначению продукции и ее физическим свойствам (штуки, тонны, метры и т.д.). Натуральные измерители используют для определения объемов производства по отдельным видам однородной продукции.



Рис.4.1. Схема взаимосвязи показателей объема производства и реализации продукции

характеристики объемов производства. Для этого единица наиболее типичного изделия (работы, услуги) принимается за условную единицу измерения.

Натуральные показатели объемов производства важны для определения в производственной программе номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.

Номенклатура – перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции в общесоюзном классификаторе промышленной продукции (ОКПП).

Ассортимент – перечень наименований продукции с указанием ее объема выпуска по каждому виду.

Для обеспечения высокого объема продаж через более полное удовлетворение потребностей в производимой продукции необходимо, чтобы предприятие выполняло план не только по общему объему продукции, но и по ассортименту.

4.2. Производственная мощность предприятия

Важнейшей характеристикой потенциальных возможностей предприятия по реализации продукции и основой установления производственной программы является производственная мощность предприятия.

Производственная мощность – это максимально возможный годовой объем производства продукции при наиболее эффективном использовании ресурсов, располагаемых предприятием, применении прогрессивной технологии и организации производства.

Производственная мощность предприятия, цеха, участка рассчитывается, как правило, в тех же натуральных (условно-натуральных) единицах, в которых планируется объем выпуска продукции, а иногда в станко-часах и, как исключение, в стоимостном выражении. Разница между производственной мощностью и **производственной программой** (объемом производства) представляет собой резервы предприятия, т. е. производственная программа показывает степень использования производственной мощности. Наряду с термином «производственная мощность» применяется термин **«пропускная способность»**, который характеризует максимальный выпуск продукции применительно к работе оборудования, станка, агрегата, поточной линии, группы станков, но только не участка, цеха, предприятия. Пропускная способность оборудования исчисляется за декаду, сутки, смену, час, а производственная мощность структурных единиц производства – за год, в некоторых случаях – за квартал, месяц.

В зависимости от специфики производства используются различные формы расчета производственной мощности. В любом случае, расчет производственной мощности основан на определении:

- количества установленного и вводимого оборудования ($N_{об}$);
- эффективного фонда времени работы оборудования ($F_{эф}$) (машин, станков, производственных площадей, транспорта);
- времени работы элемента основных средств, необходимого для производства единицы продукции. Это время называют технологической трудоемкостью.

Различают **нормативную, плановую и фактическую трудоемкость** единицы продукции. **Нормативная трудоемкость** ($t_{ед}^H$) устанавливается в технологической документации. Технологи устанавливают это время, исходя из паспортной производительности оборудования и рационального режима его работы. **Плановую трудоемкость** ($t_{ед}^{ПЛ}$) устанавливают экономисты по труду (нормировщики) или руководители подразделения (мастера), ориентируясь на конкретное оборудование и конкретные условия производства. Для упрощения предполагается, что время выполнения операции (изготовления единицы продукции) соответствует времени работы станка. **Фактическая трудоемкость единицы** ($t_{ед}^{ФАКТ}$) складывается по итогам работы каждого отдельного рабочего. Рабочие-сдельщики, получающие зарплату в зависимости от количества произведенной продукции, как правило, перевыполняют нормы, т.е. у них $t_{ед}^{ФАКТ} < t_{ед}^{ПЛ}$. Отношение фактически произведенного количества продукции к плановому называют коэффициентом выполнения норм ($K_{ВН}$):

$$K_{ВН} = \frac{B^{ФАКТ}}{B^{ПЛАН}} = \frac{t_{ед}^{ПЛАН}}{t_{ед}^{ФАКТ}}$$

С учетом этих показателей мощность единицы оборудования будет равна

$$M_{ед} = \frac{F_{эф} \cdot K_{ВН}}{t_{ед}^{ПЛАН}} = \frac{F_{эф}}{t_{ед}^{ФАКТ}}$$

Мощность предприятия в целом или его подразделения, имеющего $N_{об}$ единиц однотипно-

го оборудования, составит:

$$M_{OB} = N_{OB} \cdot M_{ED} = \frac{N_{OB} \cdot F_{ЭФ} \cdot K_{ВН}}{t_{ED}^{план}} = \frac{N_{OB} \cdot F_{ЭФ}}{t_{ED}^{факт}}.$$

Менеджеру нужно не просто найти способ увеличения производственной мощности, а выбрать оптимальный (по крайней мере - наиболее дешевый).

Для **устранения диспропорции** в мощностях подразделений предприятия или отдельных групп оборудования разрабатывается совокупность мероприятий, представленных ниже по степени снижения их эффективности.

1) Перераспределение работ между подразделениями, снятие работ с перегруженных и догрузка свободных мощностей. Если, например, токарные станки механозаготовительного цеха перегружены, а токарные станки инструментального недогружены, то допустимо выполнение части работ заготовительного цеха на станках инструментального.

2) Увеличение сменности работы. Введение дополнительных смен (второй или третьей) повышает производственную мощность, но одновременно ухудшает условия труда персонала, снижает производительность и увеличивает расходы на оплату труда.

3) Внедрение новых, более прогрессивных форм оплаты труда. Например, сдельно-прогрессивная оплата на основе прогрессивных сдельных расценок.

4) Совершенствование технологии, внедрение новой оснастки, нового инструмента обеспечивает снижение нормативной и плановой трудоемкости единицы продукции.

5) Аренда или лизинг оборудования и площадей у других субъектов хозяйствования.

6) Увеличение парка оборудования.

Виды производственных мощностей.

Различают входную, выходную, проектную и среднегодовую производственную мощность.

Под **входной мощностью** понимают производственную мощность предприятия, цеха, участка на 1 января текущего года или на конкретную дату предшествующего периода.

Под **выходной мощностью** (M_K) понимают производственную мощность предприятия, цеха, участка на конец планового периода, которая определяется по формуле:

$$M_K = M_H + M_C + M_P + M_{II} + M_{III} - M_B,$$

где M_H – производственная мощность на начало периода;

M_C – ввод мощности в результате строительства;

M_P – прирост мощности вследствие реконструкции предприятия;

M_{II} – увеличение мощности в результате технического перевооружения и других мероприятий;

M_{III} – увеличение (уменьшение) мощности вследствие изменения номенклатуры (трудоемкости) продукции;

M_B – уменьшение мощности вследствие выбытия оборудования.

По предприятиям, цехам, участкам, мощности которых введены в действие, но не освоены, за производственную мощность принимается введенная в действие **проектная мощность**.

Производственная мощность предприятия постоянно изменяется. Поэтому, обычно определяют **среднегодовую мощность предприятия**, определяющую возможности производства продукции за год:

$$\bar{M}_{ГОД} = M_H + \sum_{i=1}^n \frac{M_{ВВ_i} \cdot t_i}{12} - \sum_{j=1}^m \frac{M_{ВЫВ_j} \cdot t_j}{12},$$

где: $\bar{M}_{\bar{A}\bar{A}}$ – среднегодовая мощность, руб.;

M_H – мощность на начало года;

$M_{ВВ_i}$ – вводимая производственная мощность i -ой группы оборудования, руб.;

t_i – число месяцев с момента ввода i -мощности до конца года, мес.;

$M_{ВЫВ_j}$ – выводимая производственная мощность j -ой группы оборудования, руб.;

t_j – число месяцев с момента вывода j -мощности до конца года;

n – число групп вводимого оборудования;

m – число групп выводимого оборудования.

Показателем, характеризующим степень использования мощностей, является *коэффициент использования производственной мощности (коэффициент загрузки)*:

$$K_{п.м.} = \frac{ВП(ТП)}{\overline{M}_{год}},$$

где $ВП$ – объем выпущенной валовой продукции;
 $ТП$ – объем товарной продукции.

Этот коэффициент изменяется в пределах от 0 до 1. Нормальным можно считать значение коэффициента на уровне 0,8. Предприятие должно располагать свободной мощностью на случай аварии, освоения новой продукции и т.п.

5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Структура налоговой системы Российской Федерации

Все предприятия обязаны уплачивать налоги, предусмотренные законодательством. Данная обязанность оказывает существенное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, поскольку налоги увеличивают затраты предприятия, влияют на формирование цены, определяют сумму прибыли, остающуюся в распоряжении предприятия. В то же время обязательства перед бюджетом по уплате налогов и сборов составляют значительную часть кредиторской задолженности предприятия, отражаемой в пассиве баланса. Несвоевременное исполнение данных обязательств приводит к уплате пени, наложению на предприятие финансовых санкций (штрафов), еще более увеличивающих сумму обязательств и приводящих к необходимости значительного оттока денежных средств.

Налоговое регулирование деятельности предприятия осуществляется в соответствии с «Налоговым кодексом Российской Федерации». Данный закон определяет принципы построения налоговой системы РФ, ее основные элементы, права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, порядок установления налоговых ставок, льготы, распределение налоговых платежей по бюджетам различных уровней. Отдельные главы Налогового кодекса регламентируют порядок исчисления и уплаты конкретных налогов.

Налоговая система включает в себя совокупность налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке.

Под *налогом* понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Под *сбором* понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в интересах плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставления определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Законодательные акты определяют следующие девять *элементов налоговой системы*:

- налогоплательщик (субъект налога) – это юридические лица, другие категории плательщиков и физические лица, на которых возложена обязанность, выплачивать налоги;
- объект налогообложения - прибыль, доход, стоимость отдельных товаров, отдельные виды деятельности налогоплательщиков, пользование природными ресурсами, имущество юридических и физических лиц, передача имущества, добавленная стоимость и другие объекты;
- налоговая база – стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения, которая исчисляется налогоплательщиками по итогам каждого налогового периода на основе данных регистров бухгалтерского учета и (или) на основании иных документально подтвержденных данных;
- налоговый период - календарный год или иной период времени применительно к отдельным налогам, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате;
- налоговая ставка (норма налогового обложения) – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы;
- порядок исчисления налога;

- порядок и сроки уплаты налога, форма отчетности, которые устанавливаются применительно к каждому налогу и сбору;
- налоговые льготы;
- сроки уплаты налога;
- бюджет или внебюджетный фонд, в который зачисляется налог или платеж;
- источник налога (доход, из которого выплачивается налог).

В соответствии с Налоговым кодексом участниками налоговых правоотношений в Российской Федерации со стороны государства выступают соответствующие уполномоченные государственные органы. К ним относятся:

- Министерство финансов Российской Федерации и финансовые подразделения субъектов Российской Федерации и органов муниципальных образований (Финансовые органы).
- Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов (Управление федеральной налоговой службы и его территориальные подразделения).

В Российской Федерации устанавливаются и взимаются следующие виды налогов и сборов:

1. **федеральные налоги и сборы** - налоги и сборы, установленные Налоговым Кодексом и обязательные к уплате на всей территории РФ (налог на добавленную стоимость; акцизы; налог на прибыль организаций; налог на доходы физических лиц; государственная пошлина и другие. Часть федеральных налогов распределяется между федеральными и региональными бюджетами.
2. **региональные налоги и сборы** - налоги и сборы, установленные Налоговым Кодексом, вводимые в действие законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территории соответствующих субъектов РФ (налог на имущество организаций, транспортный налог).
3. **местные налоги и сборы** - налоги и сборы, установленные Налоговым Кодексом, вводимые в действие нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территории соответствующих муниципальных образований (налог на имущество физических лиц, земельный налог).

Отнесение налога к тому или иному уровню осуществляется в зависимости от компетенции органов законодательной (представительной) власти в применении налогового законодательства. Законодательные акты, регулирующие введение, изменение или отмену налогов, порядок их расчета, а также налоговые льготы принимаются на федеральном уровне.

В отношении региональных и местных налогов региональные и местные органы власти обладают полномочиями по установлению налоговых ставок, но в пределах, утвержденных федеральным законодательством; порядка и сроков уплаты налогов, а также налоговых льгот для определенных категорий налогоплательщиков (если иное не предусмотрено федеральным законодательством).

По экономическому содержанию налоги делятся на:

- **прямые**, непосредственно уплачиваемые налогоплательщиком, которые включают в себя две группы:
 - реальные (связанные с владением, распоряжением, использованием имущественными объектами);
 - личные, которыми облагаются доход (прибыль), отдельные виды деятельности или операции, совершаемые юридическими или физическими лицами.
- **косвенные**, включаемые в цену товара, работ, услуг, к которым относятся:
 - налог на добавленную стоимость;
 - акцизы на отдельные виды товаров.

Налоги могут взиматься тремя способами:

- по кадастру. При этом размер взимаемого налога устанавливается на основе специального реестра – кадастра, содержащего классификацию объекта налога по каким-либо признакам. Для каждого класса объекта приводится индивидуальная ставка налога. На основе кадастра взимаются, например, земельный и транспортный налоги;

- на основе деклараций, то есть отчета налогоплательщика о полученном доходе, представляемого в налоговую службу. При этом способе налог взимается после получения дохода. На основе декларации взимается, например, налог на прибыль организаций;

- у источника. При этом способе налог взимается до получения дохода. Он начисляется и выплачивается в бюджет тем предприятием, на котором образуется доход. Таким образом взимается налог на доходы физических лиц по месту их работы.

В качестве источника уплаты налогов для предприятия может выступать выручка от продажи продукции, себестоимость, прибыль до налогообложения. Источники и виды основных налогов, уплачиваемых предприятиями в настоящее время, приведены в таблице 6.1.

Таблица 5.1. - Источники основных налогов с юридических лиц

Выручка от реализации продукции	Себестоимость продукции (товаров, услуг)	Прочие расходы	Прибыль
- Налог на добавленную стоимость - Акциз	- Земельный налог - Транспортный налог - Обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды - Налог на добычу полезных ископаемых (кроме платежей за сверхнормативные потери полезных ископаемых) - Сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами - Водный налог	- Налог на имущество организаций	- Налог на прибыль организаций

5.2. Основные виды налогов

Налог на добавленную стоимость (НДС) – это форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства. Добавленная стоимость определяется как разница между стоимостью товаров, работ и услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и реализации.

Объектом обложения НДС являются обороты по реализации на территории РФ товаров, работ и услуг, а также товары, ввозимые на территорию РФ.

Налоговая база при реализации товаров (работ, услуг) определяется как их стоимость исходя из цен, с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них НДС.

Налогообложение производится по налоговой ставке 0% при реализации товаров, помещенных под таможенный режим экспорта, при условии их фактического вывоза за пределы таможенной территории РФ.

Определенный перечень продуктов питания, товаров для детей, лекарственные средства и изделия медицинского назначения, а также периодическая печатная и книжная продукция, связанная с образованием, наукой и культурой, облагается НДС по ставке 10%.

Все прочие товары, работы, услуги облагаются НДС по ставке 18%.

Акциз – это косвенный налог, которым облагаются отдельные виды товаров по перечню и ставкам, утверждаемым законодательством РФ. Акцизы взимаются с ряда потребительских товаров (например, алкогольных напитков, пива, табачных изделий, легковых автомобилей и т.д.), а также с нефтепродуктов (бензина, горюче-смазочных материалов).

Объектом обложения является реализация подакцизных товаров, произведенных или переработанных на территории Российской Федерации (кроме отдельных видов), импорт подакцизных товаров, вклад подакцизных товаров в акционерный капитал компании, использование подакцизных товаров на собственные нужды, а также некоторые другие операции.

Экспортные операции по реализации подакцизных товаров не подлежат налогообложению акцизом.

Для большинства подакцизных товаров (включая импортируемые в Россию) ставка акциза устанавливается как фиксированная сумма в рублях за единицу измерения (твердая ставка). По

табачным изделиям применяется комбинированная ставка, которая включает адвалорную составляющую (в % к установленной максимальной розничной цене изделия) и фиксированную составляющую (в рублях на единицу объема реализованных товаров).

Объектом обложения по **налогу на имущество** организаций являются основные средства, находящиеся на балансе налогоплательщика. При этом основные средства учитываются по остаточной стоимости.

Предельный размер ставки налога на имущество предприятий – 2,2% от налогооблагаемой среднегодовой стоимости имущества.

Объектом обложения **налогом на прибыль** является прибыль предприятия, определяемая в соответствии с главой 25 НК РФ.

Прибыль представляет собой разницу между доходами и экономически обоснованными расходами, связанными с получением этих доходов

Ставка налога на прибыль составляет 20%. Порядок распределения сумм налога между бюджетами различных уровней приведен в таблице 6.2.

Таблица 5.2.- Ставка налога на прибыль

Бюджет, в который зачисляется налог	Ставка налога
Федеральный бюджет	2%,
Бюджет субъектов РФ	18% (не менее 13,5%)

Законодательные (представительные) органы субъектов РФ вправе снижать для отдельных категорий налогоплательщиков налоговую ставку в части суммы налога, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ. При этом указанная ставка не может быть ниже 13,5%

Сумма налога на прибыль рассчитывается нарастающим итогом с начала года по окончании первого квартала, полугодия, девяти месяцев и года. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, определяется с учетом ранее начисленных платежей.

5.3. Социальное страхование, пенсионное и медицинское обеспечение работников

В соответствии с законами РФ о пенсионном обеспечении, о медицинском страховании, о государственном социальном страховании работники подлежат социальному страхованию и обеспечению. Для мобилизации средств по реализации права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь был введен единый социальный налог.

С 1 января 2010 года вместо единого социального налога (ЕСН), который применялся в соответствии с главой 23 Налогового Кодекса с 01.01.01 г. по 31.12.09 г., введена система обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды: в Пенсионный фонд РФ на обязательное пенсионное страхование, в Фонд социального страхования РФ на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, в Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования на обязательное медицинское страхование.

Плательщиками страховых взносов являются страхователи, к которым относятся те же категории лиц, которые ранее были плательщиками ЕСН: работодатели, производящие выплаты наемным работникам, в том числе организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, адвокаты. Организации включают суммы начисленных страховых взносов в себестоимость продукции.

Для плательщиков, производящих выплаты физическим лицам, объектом обложения страховыми взносами признаются все выплаты и вознаграждения, начисляемые в пользу физических лиц.

База для начисления страховых взносов определяется работодателем отдельно в отношении каждого физического лица с начала расчетного периода (календарного года) нарастающим итогом, по истечении каждого календарного месяца. При этом в отношении каждого физического лица за расчетный период предельная величина базы для начисления страховых взносов составляет 415 000 рублей. То есть с сумм выплат и иных вознаграждений в пользу физического лица, превышающих нарастающим итогом с начала календарного года 415 000 рублей, страховые взносы не начисляются.

Указанная предельная величина подлежит ежегодной индексации с учетом роста средней заработной платы в Российской Федерации. Размер индексации должен определяться

Установлены различные ставки страховых взносов для следующих плательщиков:

1. Работодателей - производящих выплаты своим работникам - плательщиков страховых взносов, кроме плательщиков страховых взносов, указанных в пункте 2;

2. Работодателей - организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традиционными отраслями хозяйствования и крестьянских хозяйств; организаций, имеющих статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны; организаций, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, являющимся инвалидами I, II или III группы; организаций, применяющих единый сельскохозяйственный налог; а также использующих специальные налоговые режимы - упрощенную систему налогообложения (УСН) и единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Сумма страховых взносов рассчитывается по установленному тарифу и уплачивается отдельно в каждый государственный внебюджетный фонд (таблица. 5.3).

Таблица 5.3. - Тарифы страховых взносов для организаций, применяющих обычный режим налогообложения, %

Наименование фонда	2010 г.	С 2011 г.
Пенсионный фонд	20	26
Фонд социального страхования	2,9	2,9
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1,1	2,1
Территориальные фонды обязательного медицинского страхования	2	3
ИТОГО	26	34

При этом на 2010 г. для организаций, использующих специальные налоговые режимы – УСН и ЕНВД установлен размер страховых тарифов в размере 14%. В 2011-2014 годах преимущества в части размера тарифов сохраняют только организации, применяющие единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), а также резиденты технико-внедренческих особых экономических зон (ОЭЗ) и лица, производящие выплаты инвалидам.

Фонд социального страхования. Средства фонда социального страхования используются на обеспечение работников и членов их семей гарантированными государством пособиями и компенсациями. За счет средств социального страхования предприятие выплачивает пособия: по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, единовременное пособие работнику, находящемуся в декретном отпуске, при рождении каждого ребенка, по уходу за ребенком до достижения им 1,5 лет.

Пенсионный фонд (ПФ) формируется в соответствии с Федеральным законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». Персональным целевым назначением страховых взносов на обязательное пенсионное страхование является обеспечение права гражданина на получение следующих видов страховых выплат: трудовая пенсия по старости (может включать страховую и накопительную часть); трудовая пенсия по инвалидности; трудовая пенсия по случаю потери кормильца; выплата правопреемникам умершего застрахованного лица средств пенсионных накоплений, учтенных в специальной части индивидуального лицевого счета; единовременная выплата средств пенсионных накоплений лицам, не приобретшим право на трудовую пенсию по старости в связи с отсутствием необходимого страхового стажа; социальное пособие на погребение умерших пенсионеров, не подлежавших обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством на день смерти.

Фонд медицинского страхования создается с целью гарантии работникам при возникновении страхового случая медицинской помощи и проведения профилактических мероприятий за счет средств, накапливаемых в фондах медицинского страхования.

В соответствии с постановлением Правительства РФ № 972 от 31 августа 1999 г. введен классификатор отраслей экономики по классам профессионального риска, предусматривающий

14 классов. Страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний составляют в зависимости от класса профессионального риска $0,2 \div 10,7$ % от фонда заработной платы.

6. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Виды и значение финансового результата

Эффективность экономического управления любым предприятием определяется способностью специалистов экономических служб добиваться заданного учредителями уровня финансового результата – прибыли, валового или маржинального дохода.

1. Прибыль – это разница между выручкой от продаж своей продукции и расходами предприятия. Прибыль является основным финансовым результатом деятельности предприятия. Из прибыли компенсируется большинство затрат, не включаемых в себестоимость, в том числе все, связанные с функционированием объектов социальной сферы. Прибыль важнейший, а зачастую и единственный источник самофинансирования производственного развития предприятия.

Прибыль как база оплаты налогов является также источником формирования через налоги доходной части бюджетов (федерального и местного) и погашения долговых обязательств предприятия перед банками, другими кредиторами, инвесторами.

Таким образом, прибыль-источник удовлетворения финансовых интересов многих субъектов: собственников предприятия, его работников и государства. Все они заинтересованы в росте прибыли и вместе с тем являются конкурентами в ее использовании. Преимущество в конкурентной борьбе за долю прибыли в настоящее время имеет трудовой коллектив предприятия. Так как предприятия самостоятельно устанавливают размеры оплаты труда своих работников, то существует возможность увеличивать сумму средств, направляемых на оплату и включаемых в себестоимость. При этом себестоимость увеличивается, прибыль уменьшается, снижаются доходы собственника (дивиденды), налоговые поступления в бюджет. В связи с этим иногда появляются предложения заменить налогообложение прибыли налогообложением валового дохода.

2. Валовой доход – разновидность финансового результата. В отличие от прибыли при его расчете из выручки от реализации вычитается не полная себестоимость, а лишь материальные и приравненные к ним затраты. К последним относятся начисленный износ основных фондов, отчисления в ремонтный фонд, амортизация нематериальных активов, выплаты по единому социальному налогу, плата за краткосрочный кредит и др. Валовой доход не зависит от изменения величины средств, направляемых на оплату. Как объект налогообложения он может обеспечить более стабильный доход государственному бюджету.

Отметим, что предприятие все же сможет влиять и на величину валового дохода. Прежде всего через отчисления в ремонтный фонд, амортизацию нематериальных активов, которые сегодня рассчитываются по нормативам, устанавливаемым предприятием самостоятельно, но могут быть жестко пронормированы государством.

Необходимым условием получения финансовых результатов является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами по ее производству и сбыту. Главная факторная цепочка, формирующая финансовый результат, может быть представлена схемой:

Затраты → Объем продаж → Прибыль

Составляющие этой схемы должны находиться под постоянным контролем, который осуществляется на основе способа группировки затрат по способу «директ-костинг», который был описан выше в разделе 4.

Одной из главных особенностей способа «директ-костинг» является многоступенчатый расчет финансовых результатов, который позволяет осуществлять контроль и управление получением доходов на разных стадиях производства.

При применении учета затрат по способу «директ-костинг» рассчитывается **маржинальный доход**, который также отражает финансовый результат предприятия.

3. Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой (нетто) от реализации продукции и переменными затратами.

Если переменные затраты разделить на производственные и непроизводственные, то можно рассчитать **производственный маржинальный доход**, который определяется как разность между реализованной продукцией и переменными производственными затратами.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия в комплексе по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу оценки управления экономикой предприятия и укрепления его экономических отношений со всеми субъектами хозяйствования в рыночной экономике.

Различных пользователей экономической информации интересуют определенные виды и показатели финансовых результатов. Однако, все стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей прибыли. Поэтому принципиальным вопросом для предприятий являются вопросы зарабатывания и использования прибыли. В том случае, когда предприятие выручкой не покрывает свои расходы у него образуется отрицательный финансовый результат – убыток.

6.2. Формирование и расчет показателей финансовых результатов

Модель формирования показателей финансовых результатов в РФ отражается в форме №2 бухгалтерской отчетности предприятия «Отчете о прибылях и убытках»

Бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса.

Бухгалтерская прибыль предприятия (прибыль до налогообложения) рассчитывается как сумма прибыли от продаж, сальдо прочих доходов и расходов:

$$П_{ДНО} = П_{ПР} + С_{ПР},$$

где: $П_{ПР}$ - прибыль (убыток) от продаж;
 $С_{ПР}$ – сальдо прочих доходов и расходов;

Главной составляющей финансового результата является прибыль от продаж – показатель, характеризующий эффективность основной деятельности предприятия.

Прибыль (убыток) от продаж определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без косвенных налогов) и затратами на производство и реализацию продукции:

$$П_{ПР} = (В_{ПР} - НДС - А) - С_{ПР} - Р_{К} - Р_{У},$$

где: $(В_{ПР} - НДС - А)$ - выручка-нетто от продаж;
 $С_{ПР}$ - себестоимость проданных товаров, работ, услуг;
 $Р_{К}$ - коммерческие расходы – затраты по сбыту продукции;
 $Р_{У}$ - управленческие расходы.

В «Отчете о прибылях и убытках» (стр.146) рассчитывается и отражается показатель, характеризующий эффективность деятельности основных подразделений предприятия – **валовая прибыль**:

$$П_{ВАЛ} = (В_{ПР} - НДС - А) - С_{ПР}.$$

Таким образом, **прибыль от продаж** можно определить как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами:

$$П_{ПР} = П_{ВАЛ} - Р_{К} - Р_{У}.$$

Сальдо прочих доходов и расходов определяется как разность между доходами ($D_{ПР}$) и расходами ($P_{ПР}$), полученными от прочей деятельности:

$$C_{ПР} = D_{ПР} - P_{ПР}.$$

В **прочие доходы** входят:

- проценты по суммам средств, числящихся на банковских депозитных счетах предприятия, а также по облигациям, акциям, депозитам и т.п.;
- доходы от участия в прибылях других организаций;
- прочие доходы, связанные с продажей или арендой имущества предприятия: продажи основных средств, сдачи имущества в аренду, государственной компенсации затрат на содержание законсервированных производственных мощностей (мобилизационных фондов).
- доходы по прочим операциям. В состав доходов по прочим операциям включаются: суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности; суммы поступившие на погашение дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток как безнадежной; присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и др.

К **прочим расходам** относятся:

- суммы уценки запасов готовой продукции;
- убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности;
- присужденные или признанные предприятием штрафы, пени, неустойки и другие виды санкции за нарушение хозяйственных договоров;
- убытки от списания недостач материальных ценностей выявленных при инвентаризации, судебные издержки и т.д.

Прибыль от продажи имущества предприятия рассчитывается как:

$$П_{ИМ} = Ц_{ИМ} - Н_{К} - С_{ИМ},$$

где: $Ц_{ИМ}$ - отпускная цена предприятия на продаваемое имущество, р.;

$С_{ИМ}$ - балансовая стоимость имущества, р.;

$Н_{К}$ - сумма косвенных налогов в продажной цене, р.;

Балансовая стоимость имущества (активов) предприятия при расчете прибыли учитывается следующим образом:

- а) для основных фондов – по остаточной стоимости;
- б) для остальных активов – по первоначальной стоимости.

Так, как расчет финансовых результатов базируется на показателях прибыли, выявляемых по данным бухгалтерского учета, возникает ряд проблем, которые должны быть учтены.

Во-первых, определение прибыли зависит от учетной политики предприятия и действующей методологии учета. Переход к учету реализованной продукции по моменту ее отгрузки привел к тому, что расчетная база доходов и расходов изменилась за счет остатков отгруженной и неоплаченной продукции.

Во-вторых, расчет прибыли зависит от порядка формирования себестоимости продукции, который подробно описан в главе 3.

В-третьих, показатели финансовых результатов предприятия зависят от выбранной руководством финансовой политики. В настоящее время предприятия получили возможность маневра, которая позволяет управлять величиной финансовых результатов текущего и будущего периодов (в части распределения затрат между готовой продукцией и незавершенным производством, создания резервов предстоящих расходов и платежей и т.д.)

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

1. организация имеет **право** на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
2. сумма выручки может быть **определена**;
3. имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет **увеличение** экономических выгод организации. Такая уверенность имеется в случае, если организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

4. право собственности (владения, пользования, распоряжения) на продукцию перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

5. расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств или иных активов, полученных в качестве оплаты, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете признается **кредиторская задолженность**, а не выручка.

Перечень требования признания выручки соответствует требованиям международных стандартов финансовой отчетности.

Условиями признания расходов являются следующие:

1. расход производится в соответствии с конкретным договором, требованиями законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

2. сумма расхода может быть определена;

3. имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Такая уверенность возникает в случае, если организация передала актив либо отсутствует неопределенность в передаче актива.

Существуют правила для признания расходов в отчете о прибылях и убытках.

1. Обеспечение соответствия доходов и расходов;

2. Необходимость обоснованного распределения расходов между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко и определена косвенным методом.

3. Независимо от предыдущих правил, расходы подлежат признанию в отчетном периоде, когда по ним становятся определенным неполучение экономических выгод.

Главная цель оценки финансовых результатов предприятия состоит в прогнозировании будущих доходов. Вероятность получения доходов или возникновения расходов в будущем определяется их стабильностью. Поэтому в «Отчете о прибылях и убытках» доходы и расходы предприятия делятся на доходы и расходы по обычным видам деятельности и прочие доходы и расходы.

Действительно, на финансовый результат деятельности предприятия оказывают влияние такие операции, как аннулирование производственных заказов, прекращение производства, отражение убытков от стихийных бедствий, пожаров, судебных издержек и других фактов хозяйственной деятельности, носящих чрезвычайный, случайный характер.

Расшифровка отдельных прибылей и убытков приведена в приложении (Табл. П1.2.)

В странах с развитой рыночной экономикой накоплен большой опыт классификации и финансового анализа чрезвычайных доходов и расходов предприятий. Так, GAAP (Международные стандарты финансовой отчетности) содержат указания о том, какие статьи доходов (расходов) должны быть отнесены к экстраординарным (нерегулярным, крайне редким) и необычным, т.е. не связанным с нормальной деятельностью.

В связи с различием правил признания доходов и расходов, которые установлены в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах возникает два показателя прибыли:

1. бухгалтерская прибыль (убыток);

2. налогооблагаемая прибыль (убыток).

Различие между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью состоит из постоянных и временных разниц (Более подробно данный вопрос будет освещен в курсах «Бухгалтерского учета» и «Налоговой системы РФ»).

При отсутствии таковых разниц, что на практике встречается достаточно редко, текущий налог на прибыль определяется следующим образом:

$$H_{\text{ТЕК}} = П_{\text{ДНО}} \cdot S_{\text{ПР}},$$

где: $S_{\text{ПР}}$ – ставка налога на прибыль, установленная законодательством РФ о налогах и сборах, %.

Чистая прибыль предприятия является конечным финансовым результатом деятельности предприятия. При совпадении бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли (убытка) величина чистой прибыли определяется как:

$$П_{ч} = П_{ДНО} - Н_{ТЕК}.$$

6.3. Использование чистой прибыли предприятием

В соответствии с действующим законодательством прибыль, полученная предприятием, распределяется в следующем порядке.

Прежде всего, из нее вносится в бюджет налог (федеральный и местный). Для исчисления облагаемой налогом прибыли бухгалтерская прибыль отчетного года уменьшается на сумму: рентных платежей, вносимых в установленном порядке в бюджет, доходов, дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходов, полученных от долевого участия в деятельности других предприятий, отчислений в резервный фонд и другие аналогичные фонды до достижения размеров этих фондов, но не менее 5% уставного капитала; льгот, предоставленных в соответствии с действующим законодательством.

Остаточная после оплаты налогов (чистая) прибыль предприятия определяется как разница между прибылью отчетного года и величиной налогов с учетом льгот. Направления использования чистой прибыли определяются предприятием самостоятельно.

Основные направления использования прибыли следующие: оплата и содержание социальной сферы, отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления, фондов потребления, отвлечение на благотворительные и другие цели.

Кроме того, за счет чистой прибыли предприятие финансирует следующие виды затрат:

- капитальные вложения в производственную и непроизводственную сферы;
- выплаты дивидендов и процентов на вложенный в предприятие собственниками (учредителями или акционерами) капитал;
- погашение кредитов инвестиционного характера;
- выплату процентов за привлеченные ссуды и займы от банковских учреждений;
- выплату процентов по просроченным банковским кредитам;
- расходы, произведенные сверх установленного законодательством лимита их отнесения на себестоимость продукции (проценты за срочный банковский кредит, командировочные, расходы на рекламу, на подготовку кадров и др.).

Например, согласно статье 269 Налогового Кодекса Российской Федерации предельная величина процентов, признаваемых расходом, то есть относимых на себестоимость, принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной в 1,1 раза, - при оформлении долгового обязательства в рублях, и равной 15 процентам – по долговым обязательствам в иностранной валюте.

Использование прибыли осуществляется списанием перечисленных затрат на соответствующие бухгалтерские счета. При этом в соответствии с учетной политикой предприятия возможен один из следующих вариантов финансирования:

- а) все финансируемые затраты относятся непосредственно на прибыль;
- б) из прибыли создаются фонды-посредники, а затраты дифференцированно относятся на эти фонды.

Состав фондов-посредников предприятие устанавливает самостоятельно.

Остаточная прибыль, не использованная в отчетном году, называется нераспределенной.

Нераспределенная прибыль является важнейшим свободным финансовым ресурсом, который предприятие может использовать для любых целей.

7. ИСТОЧНИКИ ФИНАСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Собственные источники финансирования предприятия

7.1.1. Уставный, добавочный и резервный капиталы

Уставный капитал - это вклад собственников предприятия в его имущество. Этот вклад может осуществляться как в денежной, так и в иной форме.

Уставный капитал выполняет следующие функции:

1) аккумулирует активы, используемые для организации финансового оборота. Это первый фонд, который создается в период образования предприятия. За счет его средств закупается имущество необходимое для производственного процесса, предоставляются авансовые выплаты работникам. В уставный капитал может вноситься само имущество (в натурально-вещественной форме) или право на его использование (нематериальные активы);

2) определяет доли каждого из собственников в имуществе предприятия. Как правило, эта доля эквивалентна доле собственника в уставном капитале. В процессе ликвидации, а также при выходе собственника из состава учредителей предприятия, организованного, например, в форме общества с ограниченной ответственностью, стоимость имущества, передаваемого собственнику, пропорциональна этой доле;

3) определяет ответственность собственника по обязательствам предприятия. Эта ответственность равна вкладу собственника в уставный капитал;

4) определяет значимость собственника в управлении предприятием. Как правило, количество голосов, которым обладает собственник при принятии решения по управлению предприятием, эквивалентно доле собственника в уставном капитале;

5) определяет доли собственника в остаточной прибыли предприятия, подлежащей распределению среди собственников.

Гражданский кодекс РФ содержит ряд требований к уставному капиталу предприятий различной организационно-правовой формы.

Для хозяйственных обществ установлен следующий минимум уставного капитала:

- для акционерных обществ - 1000 минимальных месячных оплат труда;

- для хозяйственных обществ - 100 минимальных месячных оплат труда;

На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен не менее чем на 50%. Остальная сумма должна быть внесена в течение года. Если общество не смогло собрать заявленный уставный капитал, оно обязано уменьшить его или ликвидироваться.

Величина уставного капитала общества указывается в его уставе. Там же отражаются изменения уставного капитала.

По окончании каждого финансового года стоимость чистых активов общества не должна быть меньше его уставного капитала. Если это все же произошло, уставный капитал должен быть уменьшен. Если при этом он окажется меньше установленного минимума, общество должно быть ликвидировано.

Уменьшение уставного капитала допускается лишь после уведомления кредиторов. Для открытых акционерных обществ уменьшение может осуществляться снижением номинальной стоимости выпущенных акций или выкупом акций у собственников предприятия.

Увеличение уставного капитала допускается лишь в том случае, когда его ранее установленная величина полностью оплачена. В акционерном обществе увеличение уставного капитала может производиться увеличением номинальной стоимости выпущенных акций или дополнительным выпуском акций.

Увеличение уставного капитала часто осуществляется путем зачисления в него средств из других собственных источников (добавочного, резервного капитала, нераспределенной прибыли).

Уставный фонд унитарного предприятия оплачивается его собственником - государственным или муниципальным учреждением. Минимальный размер уставного фонда - 1000 минимальных месячных оплат труда. Если стоимость чистых активов становится меньше уставного фонда, последний должен быть уменьшен, о чем ставятся в известность кредиторы предприятия.

Для производственного кооператива (артели) создание уставного капитала не предусматривается.

Достоинство уставного капитала как источника финансирования заключается в следующем:

а) его средства могут быть направлены на любые цели, предусмотренные уставом предприятия;

б) средства, поступающие в уставный капитал, не облагаются НДС и налогом на прибыль.

Вместе с тем к дополнительным привлечением средств в уставный капитал прибегают редко. Причины этому следующие:

а) увеличение уставного капитала, как правило, затрагивает вопросы права собственности на предприятие. Это – наиболее трудноразрешимые вопросы,

- б) необходимость изменения уставных документов предприятия,
- в) существуют альтернативные источники финансирования, использование которых менее сложно и обеспечивает такой же результат, как и взносы в уставный капитал.

Добавочный капитал складывается из следующих составляющих:

- 1) прироста стоимости основных фондов;
- 2) эмиссионного дохода;
- 3) стоимости безвозмездно полученных ценностей.

Прирост стоимости основных фондов определяется в результате их переоценки. Он рассчитывается как

$$D_C = \Delta C_{П} - \Delta И,$$

где $\Delta C_{П}$ - прирост полной первоначальной стоимости основных фондов в результате переоценки, р.

$\Delta И$ - прирост стоимости износа основных фондов в результате переоценки, р.

Переоценка основных фондов - формальная бухгалтерская операция, заключающаяся в увеличении стоимости основных фондов и эквивалентном увеличении одного из пассивов, а именно - одной из составляющих добавочного капитала. К увеличению реальных денежных поступлений предприятию это не приводит. Поэтому как источник поступления реальных денежных средств эта часть добавочного капитала не имеет никакого значения. Вместе с тем, рост добавочного капитала означает рост стоимости собственных источников в общем объеме пассивов. А это расценивается как улучшение финансового состояния предприятия.

Эмиссионный доход - это превышение курсовой стоимости акций над их номинальной стоимостью:

$$D_{Э} = C_K - C_H,$$

где C_K, C_H - соответственно курсовая и номинальная стоимость акций предприятия, р.

При формировании или увеличении уставного капитала открытого акционерного общества выпускается определенное количество акций. Их номинальная стоимость должна быть равна стоимости уставного капитала или его приращения. Если на первичном рынке акции продаются по цене выше номинала, величина уставного капитала остается равной предусмотренной в уставе, а дополнительный доход от продаж акций, называемый "эмиссионным", включается в добавочный капитал.

К безвозмездно полученным ценностям относится имущество, переданное предприятию без оплаты другими субъектами. В его состав включаются только активы производственного назначения. Важным видом безвозмездно передаваемого имущества являются различные виды финансовой помощи. Поступление этого имущества облагается НДС и налогом на прибыль.

Резервный капитал создается в акционерных обществах в обязательном порядке. На предприятиях других организационно-правовых форм - если это предусмотрено уставом. Этот капитал образуется за счет отчислений от прибыли или взносов собственников предприятия.

Согласно закону об акционерных обществах резервный капитал должен быть не менее 5% уставного капитала. До достижения этих размеров в него ежегодно должно направляться не менее 5% «чистой» прибыли. Он предназначен для покрытия убытков, погашения облигаций, выкупа акций при отсутствии других средств. Использование резервного капитала на иные цели не предусмотрено.

7.1.2. Фонд износа активов, нераспределенная прибыль, оценочные резервы

Фонд износа активов складывается из двух составляющих:

- фонда износа основных фондов;
- фонда амортизации нематериальных активов.

Размеры отчислений в эти фонды рассчитываются в соответствии с действующей методологией (раздел 3.1.1). По имуществу производственного назначения эти отчисления включаются в себестоимость продукции. После поступления выручки от реализации продукции эти отчисления остаются на расчетном счете предприятия, пополняя фонды износа активов.

Средства фонда используются для финансирования приобретения новых основных фондов, нематериальных активов.

Нераспределенная прибыль – это неиспользованная остаточная прибыль. Этот источник является результатом финансового оборота.

Нераспределенная прибыль рассчитывается как:

$$P_{НР} = P_{ДНО} - P_{ИСП},$$

где $P_{ДНО}$ - прибыль до налогообложения отчетного периода, р.

$P_{ИСП}$ - прибыль, использованная в отчетном периоде, р.

$$P_{ИСП} = H_{ПР} + P_{ПРОЧ},$$

где $H_{ПР}$ - сумма налогов, выплачиваемых из прибыли, р.

$P_{ПРОЧ}$ - прибыль, использованная на прочие цели (отвлеченные средства за счет прибыли), р.

Обычно выделяют нераспределенную прибыль прошлых лет и отчетного года.

Следует отметить, что в том случае, когда в качестве источника финансирования принимается выручка от реализации продукции, нераспределенная прибыль как источник не рассматривается. Однако при этом в качестве объекта финансирования необходимо иметь в виду все затраты предприятия.

Нераспределенная прибыль может также находиться в виде следующих фондов:

- фонда накопления;
- фонда потребления;
- фонда социальной сферы.

В бухгалтерском учете для этих фондов открываются субсчета на счете нераспределенной прибыли.

Фонд накопления – это средства нераспределенной прибыли, направленные на финансирование производственного развития и других мероприятий по созданию нового имущества.

Фонд социальной сферы – это средства нераспределенной прибыли, направляемые на финансирование капитальных вложений в социальную сферу (в создание объектов соцкультбыта, принадлежащих предприятию – жилых домов, поликлиник и др.).

Фонд потребления – это средства нераспределенной прибыли, направленные на финансирование:

- текущих затрат социальной сферы;
- материального поощрения работников;
- других мероприятий, не приводящих к образованию нового имущества предприятия.

Состав, порядок образования и использования фондов определяются учредительными документами и решениями собственников предприятия.

Образование и использование этих фондов рекомендуется осуществлять на основе смет. В сметах указывается состав мероприятий, подлежащих финансированию в течение планового периода, затраты по каждому из них. Составляется график поступления средств в фонды, согласованный с планом реализации продукции, другими планами предприятия.

Достоинством этих фондов является возможность контроля использования прибыли путем сопоставления величины и сроков плановых затрат с фактическими.

7.2. Заемные источники финансирования

Основными источниками привлечения заемных средств являются банковское кредитование, займы (в частности эмиссия ценных бумаг), отсрочка платежей. Как правило заемные источники привлекаются при недостаточности собственных. Однако иногда их привлечение диктует экономическая целесообразность.

7.2.1. Банковское кредитование

Оценка эффективности привлечения заемных источников проводится с применением правила "финансового рычага". Согласно этому правилу привлечение заемных источников целесообразно в том случае, если при этом растет рентабельность собственных источников.

Рентабельность собственных источников после привлечения займа рассчитывается как

$$\rho_1^* = \rho_0 + (\rho_0 - \rho_{KP}) \cdot \frac{ЗК}{СК}$$

где ρ_0, ρ_1^* - рентабельность собственных источников (собственного капитала) до и после привлечения заемных источников, в %,

ρ_{KP} - ставка платы за привлечение заемных источников, доли единицы,

$ЗК$ - сумма привлекаемых заемных источников, р.,

$СК$ - сумма собственных источников (собственного капитала), р.

Рентабельность собственных источников при этом может определяться как:

$$\rho_{СК} = \frac{\Pi_{PP}}{СК},$$

где Π_{PP} - прибыль от продаж продукции, р.

$СК$ – средняя величина собственных источников (собственного капитала), р.

Обычно заемные средства привлекаются на принципах: платности, срочности, возвратности, обеспеченности и целевого назначения.

Принцип платности предполагает внесение заемщиком платы за использование заемных средств. Большинство заемных средств являются платными. Плата устанавливается, как правило, в процентах к сумме заемных средств. Для ее расчета может использоваться метод простых или сложных процентов.

Принципы срочности и возвратности предполагают привлечение заемных средств на определенный срок после истечения которого они подлежат возвращению кредитору. В зависимости от этого срока займы делятся на кратко- и долгосрочные.

Если кредиторская задолженность в срок не погашена, она становится просроченной. Просроченная кредиторская задолженность может стать основанием для возбуждения процесса банкротства предприятия-заемщика.

Принцип обеспеченности предполагает предоставление заемных средств под залог имущества заемщика или его гаранта. В случае невозможности погашения займа на эти цели используются средства, полученные от продажи заложенного имущества. Наиболее полно этот принцип реализуется в процессе банковского кредитования.

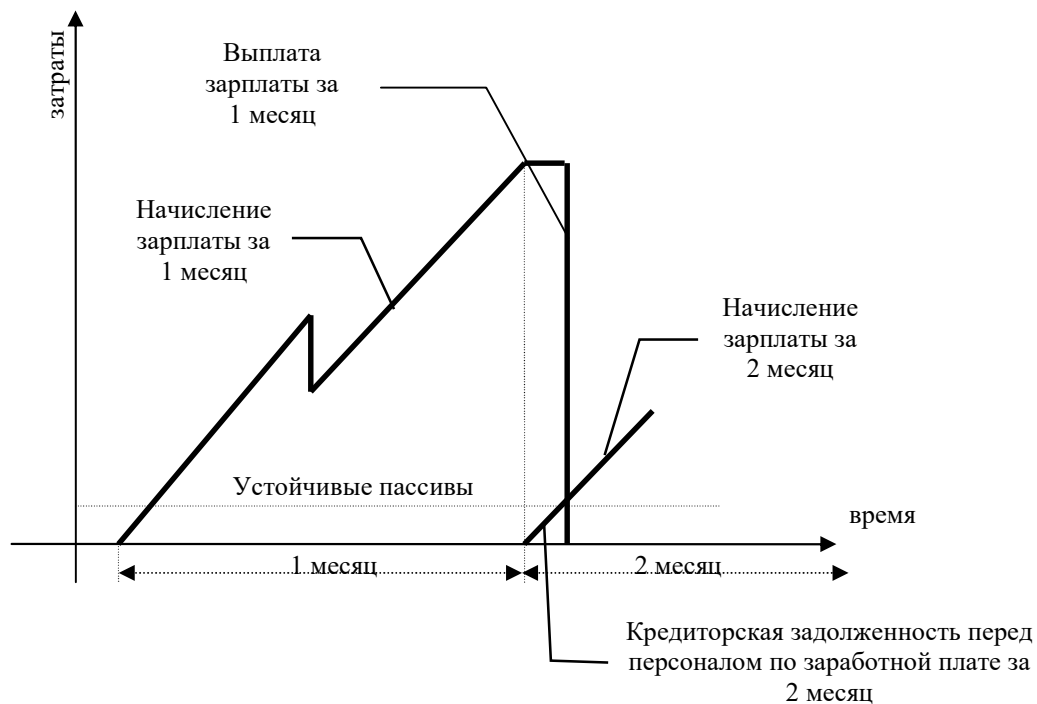


Рис. 7.1. Схема формирования устойчивых пассивов на примере задолженности по заработной плате

Принцип целевого назначения предполагает привлечение заемных средств на вполне конкретные цели. Эти цели называются объектами кредитования. За нецелевое использование заемных средств к заемщику применяются штрафные санкции.

Величина кредиторской задолженности предприятия постоянно изменяется.

Минимальная величина некоторых видов кредиторской задолженности называется устойчивыми пассивами. Как правило, устойчивые пассивы связаны с начислением и не выплатой заработной платы собственному персоналу, налогов и отчислений во внебюджетные фонды, поэтому его можно рассматривать как внутренний заем.

Иллюстрацией, поясняющей механизм возникновения этого вида пассивов, является рисунок 7.1. Зарплата, начисленная персоналу предприятия за первый месяц, как правило, выплачивается через несколько дней после начала следующего месяца. В течение периода от первого числа второго месяца до дня выплаты зарплаты за первый месяц персоналу начисляется зарплата за второй месяц. Таким образом, в день выплаты зарплаты за первый месяц у предприятия уже существует задолженность по зарплате за второй месяц. Такая задолженность сохраняется из месяца в месяц, то есть существует постоянно. Стоимость устойчивых пассивов определяется задолженностью предприятия на начало месяца перед персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами. По традиции устойчивые пассивы рассматриваются как средства, приравненные к собственным.

Банковское кредитование осуществляется путем предоставления банковских ссуд. Ссуда может предоставляться путем:

- а) зачисления заемных средств на счет предприятия и последующего их использования в обычном порядке;
- б) оплаты банком с открытого предприятию ссудного счета денежных документов, поступивших на имя предприятия.

Ссуда предоставляется на основе кредитного договора, заключенного предприятием с банком. По истечении установленного срока, ссуда подлежит погашению, т.е. возвращается банку.

За пользование ссудой с предприятия взимается плата. Она также называется "плата за кредит" или "проценты за кредит". Размер платы и порядок ее внесения устанавливается предприятием по согласованию с банком и отражается в кредитном договоре.

Ссуды можно дифференцировать по различным признакам. Наиболее существенным из них является объект кредитования. Объекты кредитования также можно дифференцировать по различным признакам. Наиболее важным является деление объектов на:

- связанные с осуществлением капиталовложений;
- связанные с осуществлением текущей деятельности.

Кредиты, направляемые на финансирование капиталовложений, предоставляются предприятиям на длительный срок (долгосрочные кредиты). Они могут привлекаться и использоваться по частям. Этот метод кредитования называется "кредитной линией". За счет долгосрочного кредита оплачиваются строительно-монтажные, проектно-изыскательские, опытно-конструкторские, научно-исследовательские работы, приобретение оборудования, других видов основных фондов, нематериальных активов. Долгосрочный кредит возвращается также частями в течение определенного периода.

При привлечении такого кредита осуществляется его тщательное технико-экономическое обоснование, причем в качестве источника погашения кредита выступает прибыль от реализации кредитуемого проекта.

Ссуды, направленные на финансирование текущей деятельности, привлекаются в том случае, когда у предприятия не хватает собственных средств для этих целей. Они, как правило, используются для пополнения оборотных средств. При этом можно выделить два случая:

а) ссуда используется при временном недостатке оборотных средств. В этом случае, финансовый оборот поддерживается на заданном уровне, за счет собственных средств предприятия. Иногда, например, при задержке покупателем оплаты продукции, этих средств не хватает для выплаты зарплаты, приобретения сырья, материалов и т.п. В этом случае, предприятие прибегает к банковскому кредитованию. Кредит возвращается после поступления выручки. Этот метод называется кредитованием "по остатку",

б) у предприятия существует постоянный недостаток собственных средств для финансирования оборота. Для поддержания финансового оборота постоянно привлекаются банковские ссуды. За счет ссуд постоянно финансируется часть текущих затрат. Ссуды, как правило,

предоставляются предприятию путем оплаты поступающих ему счетов, выдачи средств на заработную плату. Погашаются путем постоянного перечисления банку части выручки от реализации продукции. Этот метод называется кредитованием “по обороту”.

В странах с рыночной экономикой предприятия предпочитают вкладывать собственные средства во внеоборотные активы. Поэтому оборотные активы, в значительной части, финансируются путем кредитования по обороту. В условиях высокой инфляции кредитование по обороту невозможно ввиду значительной платы за кредит.

В настоящее время в нашей стране затруднено также долгосрочное кредитование ввиду высокой суммы кредита, длительного периода кредитования и значительной платы за кредит.

Альтернативой банковского кредитования являются займы у небанковских учреждений - юридических и физических лиц.

7.2.2. Займы

Традиционным методом привлечения займов является выпуск долговых обязательств, например, облигаций.

Облигация - основной вид ценных бумаг, используемый для привлечения заемных средств. Она представляет собой долговое обязательство предприятия-эмитента, гарантирующее владельцу облигации как сохранность вложенного капитала так и его регулярное приумножение по фиксированной и оговоренной норме.

В отличие от акций, облигации являются ценными бумагами с фиксированным гарантированным доходом.

Эти доходы ниже, чем по акциям, и не возрастают даже при успешной работе предприятия.

Владельцы облигаций не являются собственниками предприятия. Они не имеют права участвовать в собрании акционеров, не претендуют на имущество предприятия (сверх стоимости приобретенных облигаций), не отвечают по обязательствам предприятия своим имуществом.

Так как доход по облигациям гарантирован, он выплачивается до выплаты дохода по акциям. Если у предприятия не хватает средств на выплату дивидендов по облигациям, соответствующая задолженность переносится на следующий период.

Как правило, привлечение внешних заемных источников осуществляется отечественными предприятиями посредством банковского кредитования. Этот метод более прост и привычен для российских предприятий.

Облигации выпускаются, когда не хватает собственных средств на финансирование долгосрочных мероприятий. В этом случае эмиссия облигаций может быть предпочтительнее кредитования.

Облигации выпускаются предприятием – эмитентом на определенный срок, после которого подлежат выкупу по номинальной стоимости. В течение всего этого срока владелец облигации имеет фиксированный доход (обычно 5-14% от номинальной стоимости).

Доход по облигациям обычно выплачивается дважды в год по купонной системе.

Иногда облигации продаются предприятием-эмитентом по цене ниже номинальной, по которой они в дальнейшем будут выкупаться, что составляет дополнительный доход для покупателя.

Выплата процентов по облигациям осуществляется за счет прибыли предприятия.

Некоторые виды кредиторской задолженности существуют у предприятия постоянно. К ним относится задолженность, образуемая за счет отсрочки платежей:

- персоналу по заработной плате;
- внебюджетным фондам по отчислениям на социальные нужды;
- бюджету по налогам;
- поставщикам по оплате полученной продукции.

7.2.3. Отсрочка платежей

Кредиторская задолженность перед персоналом возникает потому, что начисление зарплаты осуществляется регулярно, а выплата, как правило, дважды в месяц. Кредиторская задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами также возникает вследствие разрыва во времени, между начислением и проплатой средств в эти фонды.

Задолженность поставщикам по оплате полученной продукции возникает вследствие раз-

личных причин:

- поставщики могут предоставлять предприятию коммерческий кредит - отсрочку оплаты. Такой кредит может оформляться векселем;
- у предприятия могут отсутствовать средства для оплаты счетов поставщиков;
- иногда предприятие нарушает договорные условия задерживая оплату полученных товарно-материальных ценностей и услуг при наличии средств на эти цели.

Непогашение кредиторской задолженности в установленные сроки носит название **неплатежа**. Проблема неплатежей является одной из основных для современного этапа развития российской промышленности. Неплатежи разрушают ликвидность предприятия, создают напряженность в отношениях его администрации и трудового коллектива, подрывают доходную часть государственного бюджета, ухудшают финансовое состояние бизнес-партнеров предприятия.

К прочим источникам заемных средств относятся:

- авансы, полученные от покупателей и заказчиков;
- доходы будущих периодов;
- резервы предстоящих расходов и платежей.

Авансы – это задолженность, образовавшаяся вследствие предоплаты заказчиков (покупателей) продукции.

Доходы будущих периодов – средства, полученные предприятием в отчетном периоде, подлежащие учету как доходы в следующих периодах.

Перечисленные виды кредиторской задолженности возникают вследствие предварительного поступления на предприятие причитающихся ему денежных средств за работы и услуги, которые будут выполнены в последующем. В условиях высокой инфляции и хронических неплатежей предоплата является гарантией сбыта продукции и источником финансирования затрат на ее производство и реализацию. Тем не менее она увеличивает сумму обязательств предприятия и ухудшает индикаторы его финансового состояния.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1 Табл.П1.1.

Приложение
к приказу Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н
(с учетом приказа Госкомстата РФ и Минфина РФ
от 14 ноября 2003 г. № 475/102н)

Бухгалтерский баланс

на _____ 20__ г.

	Коды
Форма № 1 по ОКУД	0710001
Дата (год, месяц, число)	
Организация _____	по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН
Вид деятельности _____	по ОКВЭД
Организационно-правовая форма / форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. / млн. руб. (ненужное зачеркнуть)	по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) _____	384/385

Дата утверждения	
Дата отправки (принятия)	

Актив	Код по-казателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120		
Незавершенное строительство	130		
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140		
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190		
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210		
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211		
животные на выращивании и откорме	212		
затраты в незавершенном производстве	213		
готовая продукция и товары для перепродажи	214		
товары отгруженные	215		

расходы будущих периодов	216		
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики	231		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240		
в том числе покупатели и заказчики	241		
Краткосрочные финансовые вложения	250		
Денежные средства	260		
Прочие оборотные активы	270		
Итого по разделу II	290		
БАЛАНС	300		

Форма 0710001 с. 2

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410		
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	()	()
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431		
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470		
Итого по разделу III	490		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
Итого по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610		
Кредиторская задолженность	620		
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621		
задолженность перед персоналом организации	622		
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623		

задолженность по налогам и сборам	624		
прочие кредиторы	625		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
Итого по разделу V	690		
БАЛАНС	700		
СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	910		
в том числе по лизингу	911		
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920		
Товары, принятые на комиссию	930		
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940		
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950		
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960		
Износ жилищного фонда	970		
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980		
Нематериальные активы, полученные в пользование	990		

Руководитель _____ Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)

« ___ » _____ 20__ г.

Отчет о прибылях и убытках

за _____ 20__ г.

			Коды
Форма № 2 по ОКУД			0710002
Дата (год, месяц, число)			
Организация _____ по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН			
Вид деятельности _____ по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма / форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. / млн. руб. (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ			384/385

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010		
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	()	()
Валовая прибыль	029		
Коммерческие расходы	030	()	()
Управленческие расходы	040	()	()
Прибыль (убыток) от продаж	050		
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070	()	()
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие доходы	090		
Прочие расходы	100	()	()
Прибыль (убыток) до налогообложения	140		
Отложенные налоговые активы	141		
Отложенные налоговые обязательства	142		
Текущий налог на прибыль	150	()	()
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190		
СПРАВОЧНО.			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200		
Базовая прибыль (убыток) на акцию			

Разводненная прибыль (убыток) на акцию			
--	--	--	--

Форма 0710002 с. 2

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы		х		х	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

 Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

« _____ » _____ 20 _____ г.

**Данные формы отчетности действительны до 31.12.2010 г.
Новая отчетность с 2011 года утверждена приказом МФ РФ ОТ 02.07.2010 №66н.**

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Налоговый кодекс РФ.
3. Федеральный Закон "Об акционерных обществах", №208-ФЗ от 26.12.95 г.
4. Федеральный закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".
5. Положения по бухгалтерскому учету.
6. Закон "О защите прав потребителей".
7. «План счетов бухгалтерского учета».
8. Закон РФ "О коллективных договорах и соглашениях", 1992 г с изменениями.
9. Инструкция о составе фонда заработной платы и выплатах социального характера. Утвержд. Постановлением Госкомстата РФ от 24.11.2000. № 116.
10. Практическое пособие по организации и экономике предпринимательской деятельности. Под ред. д.э.н., проф. В.П. Панагушина. М., Либрис, 1995.
11. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
12. Маркетинг. Толковый терминологический словарь-справочник.-М.:СП Инфоконт", 1991.
13. Е.М. Четыркин. Методы финансовых и коммерческих расчетов.-М.: Дело, ЛТД, 1995.
14. Антикризисное управление. Учебник./Под ред. Э.М. Короткова.- М.: Инфра-М, 2000.
15. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 3 изд., переработанное и дополненное. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 352с.
16. Семь нот менеджмента./Под ред. Красновой В. и Привалова А. – М.:ЗАО «Журнал Эксперт», 1999.
17. Волков О. И., Скляренко В. К. Экономика предприятия. Курс лекций. – М.: Инфра-М, 2002.
18. Давыдова Л.А., Фальцман В.К. «Экономика и управление предприятием». Основы немецкой теории Betriebswirtschaftslehre, адаптированной для применения в России: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика. 2003 – 224 с.: ил.
19. «Экономика предприятия» / под ред. проф. О.И. Волкова – М: Инфра-М, 1997
20. Трудовой кодекс РФ.
21. Консультационно-правовая система «Гарант»

СОДЕРЖАНИЕ	
ВВЕДЕНИЕ	3
1. ФИНАНСОВЫЙ ОБОРОТ И ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1. СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО ОБОРОТА.....	5
1.2. ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.3. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	7
1.4. ВНЕШНЯЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	8
2. РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	9
2.1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ.....	9
2.1.1. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	10
2.1.2. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ.....	15
2.1.3. ВРЕМЕННО ИММОБИЛИЗОВАННЫЕ ФОНДЫ.....	17
2.2. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ.....	18
2.3. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	19
2.4. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ.....	28
2.5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ	29
2.5.1. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	29
2.5.2. ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА.....	32
2.5.3. ОПЛАТА ТРУДА. ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ И СИСТЕМЫ	35
2.5.4. БЕСТАРИФНЫЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА, СФЕРА ИХ ПРИМЕНЕНИЯ	37
3. ЗАТРАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	39
3.1. ВИДЫ ЗАТРАТ	39
3.2. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ	41
3.3. СПОСОБЫ ГРУППИРОВКИ И ВКЛЮЧЕНИЯ ЗАТРАТ В СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕАЛИЗОВАННЫХ ТОВАРОВ, ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ	43
3.4. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАТРАТ	45
3.5. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	45
3.5.1. ПОНЯТИЕ И ФУНКЦИИ ЦЕНЫ	45
3.5.2. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЦЕН	46
3.5.3. МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....	51
3.5.4. КОРРЕКТИРОВКА БАЗИСНЫХ ЦЕН	53
4. ПРОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	54
4.1. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И ЕГО ИЗМЕРЕНИЕ.....	54
4.2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	57
5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	59
5.1. СТРУКТУРА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	59
5.2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ НАЛОГОВ	61
5.3. СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ, ПЕНСИОННОЕ И МЕДИЦИНСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ	62
6. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	64
6.1. ВИДЫ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА.....	64
6.2. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ	65
6.3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	68
7. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	68
7.1. СОБСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	68
7.1.1. УСТАВНЫЙ, ДОБАВОЧНЫЙ И РЕЗЕРВНЫЙ КАПИТАЛЫ	68
7.1.2. ФОНД ИЗНОСА АКТИВОВ, НЕРАСПРЕДЕЛЕННАЯ ПРИБЫЛЬ, ОЦЕНОЧНЫЕ РЕЗЕРВЫ.....	70
7.2. ЗАЕМНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	71
7.2.1. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ	71
7.2.2. ЗАЙМЫ.....	74
7.2.3. ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖЕЙ	74
ПРИЛОЖЕНИЯ	76
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	81