

**СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

---

**Сибирский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики (СибГУТИ)**

**Л.А. Сафонова, Т.М. Левченко**

# **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Учебное пособие для СПО**

**Профобразование  
Саратов  
2021**

УДК 658  
ББК 65.29  
С21

**Рецензенты:**

*Ковалевская О.С.* — канд. экон. наук, доц.;

*Гончарова Н.А.* — канд. экон. наук, доц.

**Сафонова, Лариса Александровна.**

**С21** Экономика предприятия : учебное пособие для СПО / Л.А. Сафонова, Т.М. Левченко ; Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики. — Саратов : Профобразование, 2021. — 189 с. — (Среднее профессиональное образование). — Текст : электронный.

ISBN 978-5-4488-1211-8

В учебном пособии изложены понятия, цели, задачи и модели предприятия как основного звена экономики государства, рассмотрены основные и оборотные средства, трудовые ресурсы предприятия. Приведены особенности инвестиционной деятельности предприятия, ценообразования, проведения лизинговых операций.

Учебное пособие предназначено для студентов всех профессий и специальностей среднего профессионального образования, учебными планами которых предусмотрено изучение дисциплин «Экономика предприятия», «Экономика организации».

*Учебное электронное издание*

ISBN 978-5-4488-1211-8

© Сафонова Л.А., Левченко Т.М., 2019

© Сибирский государственный университет  
телекоммуникаций и информатики, 2019

© Оформление. ООО «Профобразование», 2021

## Содержание

1. Предприятие – основное звено экономики государства	5
1.1. Предприятие: понятие, цели и задачи функционирования	5
1.2. Экономическая модель предприятия	7
1.3. Отраслевая принадлежность предприятия	12
1.4. Содержание отношений собственности	15
1.5. Организационно-правовые формы предприятий в РФ	21
1.6. Сфера малого предпринимательства	27
1.7. Контрольные вопросы	33
2. Производственная мощность и производственная программа предприятия	35
2.1. Производственная программа предприятия	35
2.2. Производственная мощность предприятия	37
2.3. Контрольные вопросы	38
3. Основные средства предприятия	40
3.1. Понятие, состав и структура основных фондов предприятия	40
3.2. Учет и оценка основных фондов предприятия	43
3.3. Износ, амортизация и воспроизводство основных средств предприятия	47
3.4. Показатели эффективности использования основных производственных фондов	52
3.5. Контрольные вопросы	56
4. Лизинговые операции	57
4.1. Понятие и виды лизинга	57
4.2. Правовое обеспечение лизинговых сделок	67
4.3. Методические подходы к расчету лизинговых платежей	71
4.4. Контрольные вопросы	81
5. Оборотные средства предприятия	82
5.1. Понятие, состав и структура оборотных средств предприятия	82
5.2. Кругооборот оборотных средств	84
5.3. Определение потребности в оборотных средствах	85
5.4. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств	88
5.5. Контрольные вопросы	91
6. Трудовые ресурсы предприятия	93
6.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия	93
6.2. Планирование численности работников предприятия	95
6.3. Оплата труда работников предприятия	98
6.4. Формы и системы оплаты труда	101
6.5. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия	104
6.6. Контрольные вопросы	107

7. Себестоимость продукции предприятия	109
7.1. Понятие себестоимости продукции и классификация расходов предприятия	109
7.2. Калькулирование себестоимости продукции	109
7.3. Состав расходов, связанных с производством и реализацией продукции	114
7.4. Показатели эффективности текущих затрат и значение снижения себестоимости продукции	117
7.5. Контрольные вопросы	121
8. Ценообразование	122
8.1. Понятие и функции цены	122
8.2. Виды цен на продукцию	124
8.3. Ценовая эластичность спроса	127
8.4. Методы ценообразования	133
8.5. Контрольные вопросы	140
9. Доход, прибыль и рентабельность производственно-экономической деятельности предприятия	141
9.1. Понятие и виды дохода предприятия	141
9.2. Прибыль предприятия: понятие и виды прибыли	144
9.3. Образование и распределение прибыли предприятия	146
9.4. Факторы, влияющие на прибыль предприятия	149
9.5. Рентабельность производственно-экономической деятельности предприятия	150
9.6. Контрольные вопросы	152
10. Инвестиционная деятельность предприятия	153
10.1. Содержание инвестиционной деятельности	153
10.2. Инвестиционный рынок	154
10.3. Классификация инвестиций	157
10.4. Источники финансирования инвестиционной деятельности	160
10.5. Методы и формы финансирования инвестиций	161
10.6. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов	164
10.7. Контрольные вопросы	172
Список литературы	173
Глоссарий	181

# 1. ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

## 1.1. Предприятие: понятие, цели и задачи функционирования

**Предприятие** - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ или оказанию услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие является юридически самостоятельной единицей, занимающейся предпринимательской деятельностью.

**Предпринимательская деятельность** – по гражданскому законодательству РФ – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке

В Российской Федерации предпринимательство получает свое развитие в различных формах. По отношению к лицам, участвующим в экономическом обороте, предпринимательская деятельность может осуществляться в двух формах: физическими лицами (гражданами) и юридическими лицами (предприятиями).

Граждане могут заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, после осуществления государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей.

Другая форма - предпринимательская деятельность, осуществляемая предприятиями или коммерческими организациями. Последние могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

**Правовой основой деятельности предприятия** служит Гражданский кодекс РФ, в соответствии с которым предприятием признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Роль предприятия в экономике может быть определена следующими положениями:

- производство продукции, предназначенной для удовлетворения определенных потребностей;
- создание рабочих мест, обеспечивающих занятость населения;
- участие в обеспечении финансовой деятельности государства и органов местного самоуправления.

Главной целью деятельности любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Эта цель определена самим понятием предпринимательской деятельности (предприятие создается для осуществления предпринимательской деятельности). Вместе с тем предприятие выполняет и другую цель - удовлетворение потребностей общества и отдельных его членов. Таким образом, цель предприятия содержит два одинаково важных и взаимосвязанных аспекта:

внешний по отношению к предприятию (удовлетворение потребностей общества) и внутренний (получение прибыли). Взаимосвязь этих двух аспектов выражается в том, что предприятие не получит прибыли, если его продукция не будет нужна потребителям, то есть не будет удовлетворять их потребностей.

В процессе достижения главной цели предприятие реализует ряд задач:

- увеличение объемов выпускаемой продукции, услуг;
- обеспечение соответствующего требованиям потребителей качества продукции;
- обеспечение должного уровня оплаты труда работников предприятия;
- обеспечение соответствующих требованиям условий труда работников предприятия;
- повышение квалификации кадров.

Указанные задачи определяются интересами владельцев, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия и внешней средой. Для выполнения указанных задач и достижения поставленной цели предприятие должно выполнять определенные функции.

***К основным функциям предприятия относятся:***

- изготовление продукции производственного и личного потребления в соответствии с профилем предприятия;
- продажа и поставка продукции потребителю;
- послепродажное обслуживание;
- материально — техническое обеспечение производства;
- управление и организация труда персонала на предприятии;
- повышение качества продукции, снижение удельных издержек и рост объемов производства;
- предпринимательство;
- уплата налогов, а также обязательных и добровольных взносов и платежей в бюджет и другие финансовые органы;
- соблюдение действующих стандартов, нормативов, государственных законов.

Функции предприятия конкретизируются и уточняются в зависимости от:

- размеров предприятия;
- отраслевой принадлежности;
- степени специализации и кооперирования;
- наличия социальной инфраструктуры;
- формы собственности;
- взаимоотношений с местными органами власти.

Имущественная ответственность предполагает, что предприятие как юридическое лицо несет полную ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Деятельность предприятия осуществляется при взаимодействии с различными организациями, учреждениями, институтами, в определенных условиях, т.е. в окружении микро- и макросреды.

***Микросреда*** представлена факторами, имеющими непосредственное отношение к самому предприятию и его возможностям по обслуживанию клиентуры.

Успех предприятия, достижение им основной цели зависит от деятельности всех его подразделений. Внутренняя среда предприятия зависит от взаимоотношений высшего руководства с производственными подразделениями, со службой материально-технического снабжения, бухгалтерией, финансовой службой, службой маркетинга, отделом кадров и др. Кроме того, предприятие вступает в непосредственные контакты с поставщиками, посредниками, конкурентами, банками, клиентурными рынками и др.

**Макросреда** предприятия представлена силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду. Предприятие в своей деятельности должно учитывать экономические, политические, культурные, демографические, научно-технические и природные факторы. Сильное влияние на предпринимательскую деятельность оказывает экономическая нестабильность, высокий уровень безработицы, растущая стоимость кредитов, общий уровень доходов населения, рост цен и другие экономические факторы.

Государство через свои законодательные акты регулирует предпринимательскую деятельность. Руководитель и соответствующие службы должны следить за изменениями в политической среде, должны знать законы о налогообложении, охраняющие добросовестность конкуренции, интересы потребителей, высшие интересы общества и т.п.

Культурная среда определяется тем уровнем культурного уклада, который существует в конкретном обществе и формирует взгляды, ценности и нормы поведения людей. Все это сказывается в конечном итоге на нуждах и потребностях людей и определяет основные направления деятельности предприятия в данном обществе. Для предприятия большой интерес представляет и демографическая среда, поскольку рынки состоят из людей, а демография - это наука, изучающая население с точки зрения его численности, плотности, пола, возрастного состава, миграции и т.п.

Руководители предприятий должны внимательно следить за ведущими тенденциями в рамках научно - технического прогресса. В наши дни ученые разрабатывают большое количество новых технологий, которые способны коренным образом преобразовывать товары и производственные процессы. Руководители, думающие о развитии своего предприятия на перспективу, ищут возможности для производства новых или усовершенствования уже существующих товаров.

Все рассмотренные выше факторы и силы, влияющие на деятельность предприятия, и составляют его среду, без учета которой предпринимательская деятельность невозможна.

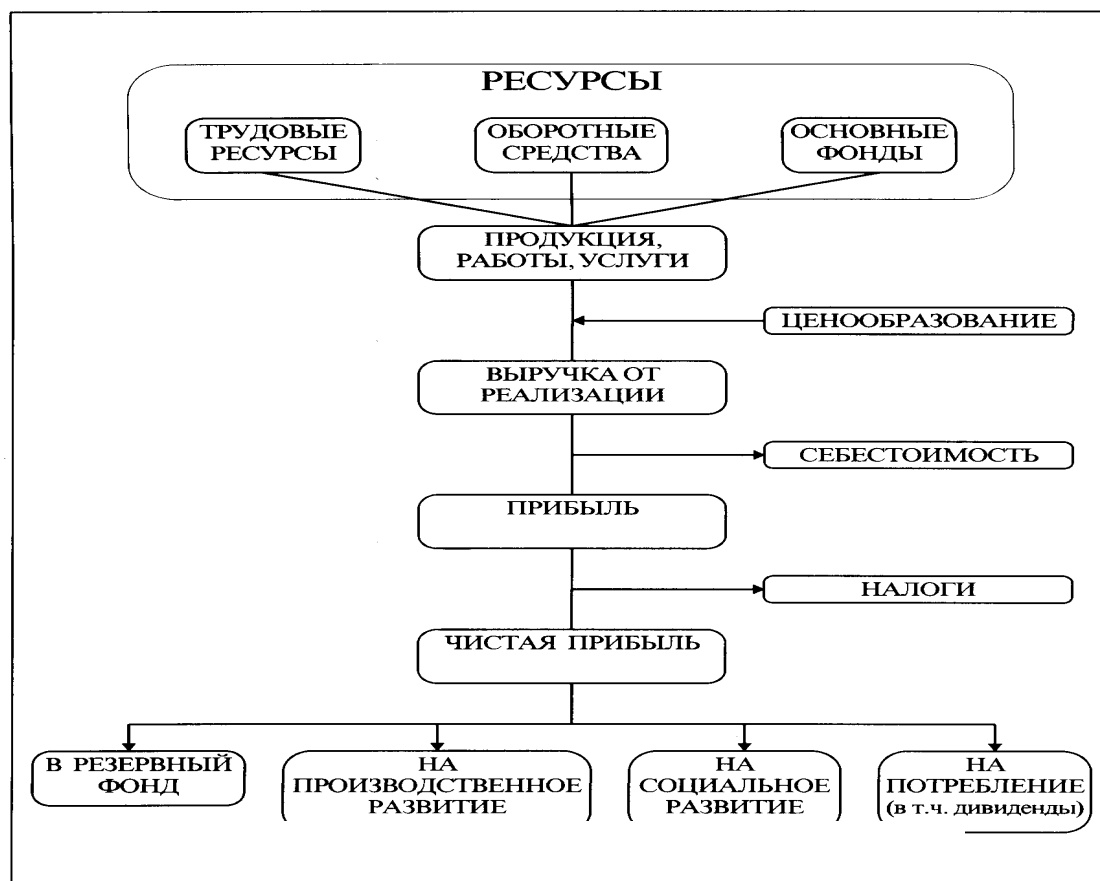
## **1.2. Экономическая модель предприятия**

**Экономическая модель** организации определяется системой ее количественных характеристик. Важнейшими при этом являются: величина производственного потенциала (ресурсы), объем производимой продукции, прибыль и др. Взаимосвязь этих показателей представлена на схеме (см. рис.1.1).

В соответствии с тремя основными элементами процесса производства материальных благ производственный потенциал предприятия включает трудовые ресурсы, оборотные средства и основные фонды.

**Трудовые ресурсы** – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и неосновной его деятельностью.

Кадры предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность. Трудовые ресурсы приводят в движение материально-вещественные элементы производства, создают продукт, стоимость и прибавочный продукт в форме прибыли



I

Рис. 1.1. Экономическая модель предприятия [1]

**Отличие трудовых ресурсов** от других видов ресурсов предприятия заключается в том, что каждый наемный работник может отказаться от предложенных ему условий и потребовать изменения условий труда и модификации неприемлемых, с его точки зрения, работ, переобучения другим профессиям и специальностям, может, наконец, уволиться с предприятия по собственному желанию.



Организованные в профсоюзы трудовые ресурсы выступают в качестве субъекта переговоров с администрацией об условиях труда и его оплаты при заключении коллективных договоров на предприятии.

**Кадровый состав** или персонал предприятия и его изменения с меньшей или большей степенью достоверности *измеряются* и отражаются следующими **абсолютными и относительными показателями**:

1. списочная и явочная численность работников предприятия и(или) его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
2. среднесписочная численность работников предприятия и(или) его внутренних подразделений за определенный период;
3. удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия;
4. темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период;
5. средний разряд рабочих предприятия;
6. удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и(или) работников предприятия;
7. средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;
8. текучесть кадров по приему и увольнению работников;
9. фондовооруженность труда работников и(или) рабочих на предприятии и др.

Совокупность перечисленных и ряда других показателей может дать представление о количественном, качественном и структурном состоянии персонала предприятия и тенденциях их изменения для целей управления персоналом, в том числе планирования, анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

**Оборотные средства** - это денежные средства предприятия, авансированные в фонды обращения и оборотные производственные фонды. Оборотные средства – это стоимостная оценка фондов обращения и оборотных производственных фондов.

**Фонды обращения** - это средства предприятия связанные со сферой обращения, то есть с обслуживанием товарооборота.

Фонды обращения состоят из следующих элементов:

- а) готовая продукция:
  - готовая продукция на складе;
  - отгруженная продукция (товары в пути; продукция отгруженная, но еще не оплачена).
- б) денежные средства и расчеты:
  - денежные средства в кассе (наличные средства);
  - денежные средства на расчетном счете (или на депозите);
  - доходные активы (средства инвестированные в ценные бумаги: акции, облигации и пр.);
  - дебиторская задолженность

**Основные фонды** - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию. К ним относят фонды со сроком службы более одного года и стоимостью более 100 минимальных месячных заработных плат. Основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные фонды.

**Производственные фонды** участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг (станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.д.).

**Непроизводственные основные фонды** не участвуют в процессе создания продукции (жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.д.).

Выделяются следующие **группы** и подгруппы основных **производственных фондов**:

1. Здания (архитектурно-строительные объекты производственного назначения: корпуса цехов, складские помещения, производственные лаборатории и т.д.).

2. Сооружения (инженерно-строительные объекты, создающие условия для осуществления процесса производства: тоннели, эстакады, автомобильные дороги, дымовые трубы на отдельном фундаменте и т.д.).

3. Передаточные устройства (устройства для передачи электроэнергии, жидких и газообразных веществ: электросети, теплосети, газовые сети, трансмиссии и т.д.).

4. Машины и оборудования (силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, автоматические машины, прочие машины и оборудование и пр.).

5. Транспортные средства (тепловозы, вагоны, автомобили, мотоциклы, кары, тележки и т.д., кроме конвейеров и транспортеров, включаемых в состав производственного оборудования).

6. Инструмент (режущий, ударный, давящий, уплотняющий, а также различные приспособления для крепления, монтажа и т.д.), кроме специального инструмента и специальной оснастки. Производственный инвентарь и принадлежности (предметы для облегчения выполнения производственных операций: рабочие столы, верстаки, ограждения, вентиляторы, тара, стеллажи и т.п.).

7. Хозяйственный инвентарь (предметы конторского и хозяйственного обеспечения: столы, шкафы, вешалки, пишущие машинки, сейфы, множительные аппараты и т.п.).

8. Прочие основные фонды. В состав этой группы включают библиотечные фонды, музейные ценности и т.д.

Удельный вес (в процентах) различных групп основных фондов в общей стоимости их на предприятии представляет структуру основных фондов. На предприятиях машиностроения в структуре основных фондов наибольший удельный вес занимают: машины и оборудование - в среднем около 50%; здания около 37%.

В зависимости от степени непосредственного воздействия на предметы труда и производственную мощность предприятия основные производственные фонды подразделяют на активные и пассивные. К активной части основных фондов относят машины и оборудование, транспортные средства, инструменты. К пассивной части основных фондов относят все остальные группы основных фондов. Они создают условия для нормальной работы предприятия.

Используя указанные ресурсы, предприятие осуществляет свою деятельность, результатом которой является выпущенная продукция, оказанные услуги, выполненные работы. Но предприятие должно не только произвести, но и сбыть товар, возместить расходы и получить прибыль.

Исходным моментом в планировании финансовой деятельности служит цена.

**Цена** - это денежное выражение стоимости товара, это та сумма денег, за которую покупатель готов купить товар, а производитель - продать. Разработка ценовой политики является важным элементом деятельности руководства предприятия.

Установив цены на свои товары, предприятие реализует их и получает выручку от реализации продукции.

**Выручка от реализации продукции** - это сумма денежных средств, поступивших на расчетный счет коммерческой организации за реализованную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. За счет выручки от реализации предприятие возмещает расходы на производство и сбыт продукции, выполняет обязательства перед финансово-кредитной системой государства (налоги и отчисления), осуществляет свое производственное и социальное развитие, выплачивает дивиденды.

Следующий элемент рассматриваемой экономической модели коммерческой организации - себестоимость продукции.

**Себестоимость** - это выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации;
- прочие затраты.

**Прибыль** представляет собой основной результат деятельности предприятия.

Прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. К доходам относятся доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, внереализационные доходы. Расходы делятся на расходы, связанные с производством и реализацией товаров (работ, услуг) и имущественных прав, а также внереализационные расходы.

Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и себестоимостью этой продукции. Чистая прибыль - это прибыль, остающаяся в распоряжении коммерческой организации после выплаты налогов. Это как раз и есть тот результат, ради которого создавалась любая коммерческая организация. Она самостоятельно распоряжается полученной чистой прибылью. Механизм распределения прибыли и образования фондов предусматривается учредителями и должен быть отражен в учредительных документах.

Вначале необходимо произвести отчисления в резервный фонд, если его образование предусмотрено уставом предприятия

Другим направлением в распределении прибыли, может быть, финансирование капитальных вложений производственного назначения. К ним относятся затраты по созданию и освоению новых технологий, новых объектов, расширению, техническому перевооружению, реконструкции действующего производства, модернизации и приобретению оборудования и др. Вложение капитальных затрат позволит фирме осуществить расширенное воспроизводство.

Следующим направлением расходования чистой прибыли может стать финансирование социального развития коллектива, включая капитальные вложения непроизводственного назначения. Сюда относится оплата путевок на лечение и отдых, расходы на предоставление питания бесплатно или по льготным ценам, содержание детских дошкольных учреждений, лагерей, финансирование строительства жилых домов и др.

Кроме того, необходимо предусмотреть использование части чистой прибыли на потребление. К этому направлению относятся расходы, связанные с выплатой вознаграждений по итогам работы за год, единовременных поощрений отдельным работникам за выполнение особо важных производственных заданий и др. Для обществ и товариществ основная часть прибыли на потребление расходуется на выплату дивидендов (%) по акциям акционеров и вкладам участников товариществ (обществ). Предприятия могут предусматривать и другие направления расходования прибыли.

### 1.3. Отраслевая принадлежность предприятия

В экономике функционируют самые различные предприятия. Они отличаются друг от друга по ряду признаков и, в частности, по отраслевой принадлежности. Признаками отраслевой принадлежности предприятия являются: характер сырья, потребляемого при изготовлении продукции, назначение и характер готового продукта, техническая и технологическая общность производства, время работы в течение года. Самым главным признаком отраслевой принадлежности предприятий являются виды деятельности.

**По характеру потребляемого сырья** промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности.

**По назначению готовой продукции** все предприятия делятся на две большие группы: производящие средства производства и производящие предметы потребления.

**По признаку технологической общности** различают предприятия с непрерывным и дискретными процессами производства, с преобладанием механических и химических процессов производства.

**По времени работы в течение года** различают предприятия круглогодичного и сезонного действия.

Группировка видов деятельности по отраслям определяется характером функций, выполняемых предприятиями в общей системе общественного разделения труда. Перечень отраслей определен классификатором «Отрасли народного хозяйства».

При помощи классификатора изучается структура народного хозяйства, складывающаяся в процессе расширенного воспроизводства, характеризуется уровень развития производительных сил общества, степень развития общественного разделения труда.

Классификатор призван обеспечить группировку предприятий и организаций по отраслям с целью обеспечения научного анализа межотраслевых связей и пропорций в развитии народного хозяйства, сопоставимости показателей при анализе экономической эффективности общественного производства и роста производительности общественного труда, а также увязки плановых и отчетных показателей, характеризующих развитие экономики и культуры страны.

Внутри крупных отраслей народного хозяйства, складывающихся на основе общественного разделения труда, выделяются более дробные отрасли, которые представляют собой совокупность предприятий, производящих однородную продукцию, или совокупность учреждений, организаций, связанных с выполнением определенных общественных функций.

**Классификационной единицей отрасли** является состоящее на самостоятельном балансе предприятие, учреждение, организация. Каждое отдельное предприятие (организация), в зависимости от характера основного вида деятельности, может быть отнесено к одной какой-либо отрасли народного хозяйства.

Если на предприятии, в учреждении, организации имеются подсобно - вспомогательные производства и подразделения, осуществляющие различные по своему характеру функции, и если они имеют самостоятельную систему учета и выделены в отдельные учетные единицы (например, жилищно-коммунальные, медицинские, культурно-бытовые, промышленные, сельскохозяйственные, строительные, торговые и др.), то такие производства и подразделения относятся к тем отраслям народного хозяйства, которые соответствуют характеру их деятельности в общественном разделении труда.

Отрасли народного хозяйства с точки зрения характера общественного разделения труда и участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода разделяются на сферу материального производства и непроизводственную сферу.

**К сфере материального производства относятся** все виды деятельности, создающие материальные блага в форме продуктов, энергии, в форме перемещения грузов, хранения продуктов, сортировки, упаковки и других функций, являющихся продолжением производства в сфере обращения.

Остальные виды деятельности, в процессе которых материальные блага не создаются, образуют в своей совокупности непроеизводственную сферу деятельности. Такая группировка отраслей народного хозяйства необходима для правильного определения объема общественного продукта и национального дохода, их распределения, перераспределения и использования, составления баланса трудовых ресурсов, а также для установления народно - хозяйственных пропорций и определения экономической эффективности общественного производства.

***К сфере материального производства*** отнесены следующие отрасли народного хозяйства:

- промышленность;
- сельское хозяйство;
- лесное хозяйство;
- рыбное хозяйство;
- транспорт и связь;
- строительство;
- торговля и общественное питание;
- материально - техническое снабжение и сбыт;
- заготовки;
- информационно - вычислительное обслуживание;
- операции с недвижимым имуществом;
- общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка;
- геология и разведка недр, геодезическая и гидрометеорологическая службы;
- прочие виды деятельности сферы материального производства.

***К непроеизводственной сфере*** отнесены следующие отрасли народного хозяйства и виды деятельности:

- жилищно-коммунальное хозяйство;
- непроеизводственные виды бытового обслуживания населения;
- здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение;
- народное образование;
- культура и искусство;
- наука и научное обслуживание;
- финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение;
- управление;
- общественные объединения;
- экстерриториальные организации и органы.

В классификаторе предусмотрено выделение следующих ***укрупненных отраслей промышленности***:

- электроэнергетика;
- топливная промышленность;
- черная металлургия;

- цветная металлургия;
- химическая и нефтехимическая промышленность;
- машиностроение и металлообработка;
- деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность;
- промышленность строительных материалов;
- стекольная и фарфоро - фаянсовая промышленность;
- легкая промышленность;
- пищевая промышленность;
- микробиологическая промышленность;
- мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность;
- медицинская промышленность;
- полиграфическая промышленность и другие промышленные произ-

водства.

Для практических целей в классификаторе предусмотрены так называемые собирательные отрасли народного хозяйства: водное хозяйство, бытовое обслуживание населения, культурное и информационное обслуживание населения и собирательные отрасли промышленности: добывающая промышленность, промышленность строительных конструкций, деталей и материалов, тарное хозяйство. Собирательная отрасль представляет собой определенный набор группировок из основной части классификатора, включенных в состав различных отраслей народного хозяйства и промышленности.

#### 1.4. Содержание отношений собственности

Понятие, представление о собственности формировалось в науке и в жизни в течение многих лет, но все еще является объектом анализа и исследований.

**Собственность**— это отношения между людьми, классами и социальными группами общества, а также хозяйствующими субъектами по поводу присвоения ресурсов, условий производства, технического и технологического, научного и интеллектуально потенциала, произведенных в обществе материальных и духовных ценностей.

Собственность проявляется и как экономическая, и юридическая категория.

**Экономическое содержание собственности** — это отношения между производителями по поводу присвоения капитала, продукта и дохода в своих собственных интересах.

Как экономическая категория собственность проявляет себя тем, что эти отношения определяют формы хозяйствования, нормы распределения доходов, степень и характер удовлетворения экономических и социальных запросов людей.

Юридическая определённость отношений собственности выражается в том, что посредством юридических законодательных актов устанавливаются правовые нормы, регламентирующие отношения между людьми, связанные с

владением, пользованием и распоряжением имуществом, принадлежащим различным субъектам собственности. Посредством этих правовых норм собственность как экономическое отношение приобретает юридическое оформление, которое проявляется в том, что различные субъекты собственности получают юридическое право распоряжаться собственностью.

**Юридическая собственность** - проявление воли определенного класса, отдельной группы, определённого человека в отношении отдельных объектов собственности и правовое оформление этой воли в юридических актах и нормах, в праве собственности.

**Функциями собственности** (категориями) являются присвоение, отчуждение, распоряжение, владение и пользование.

Это правовые отношения, они регулируются законами, прежде всего - Гражданским кодексом РФ.

С экономических позиций собственность можно рассматривать как систему экономических отношений по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом. В основе этих отношений лежат экономические процессы и интересы. В этой связи рассмотрим содержание этих отношений.

**Владение** - это возможность иметь у себя данное имущество. Пользование - это возможность удовлетворения своих потребностей путем извлечения полезных свойств из имущества, в том числе получения доходов. Распоряжение - это возможность определять юридическую судьбу имущества (купля - продажа, аренда, найм, дарение и т.д.).

Отношения собственности предусматривают наличие объекта и субъекта собственности.

**Объектами собственности** выступают земля, деньги, ценные бумаги, продукты интеллектуального и творческого труда и т.п. Для юридических лиц объектами собственности является имущество, отраженное в балансе предприятия.

**Субъекты собственности** - это собственники, владеющие, пользующиеся и распоряжающиеся имуществом. В соответствии с Гражданским кодексом (ч.1) имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

В Российской Федерации признаются следующие **формы собственности**: частная, государственная, муниципальная собственность, а также собственность общественных и религиозных организаций (объединений). **Форма собственности** - это ее вид, определяемый по признаку субъекта собственности. Иначе говоря, форма собственности определяется принадлежностью разнообразных объектов собственности субъекту единой природы. На практике имеет место совмещение, пересечение разных форм собственности, образование смешанных форм собственности, когда один и тот же объект принадлежит субъектам разных форм. Рассмотрим более подробно указанные формы собственности.

**Частная собственность** может быть собственностью физических и юридических лиц, осуществляющих обособленную от государства деятельность



в собственных целях и интересах. Частная собственность предполагает юридическую власть отдельного лица над вещами. Она связана с государственной властью лишь в той мере, в какой подвергается законодательному регулированию и налогообложению. Под частной собственностью следует понимать две ее разновидности: индивидуальную и групповую. Основным признаком индивидуальной собственности состоит в персонификации субъекта собственности как физического лица, индивида, обладающего правом (в рамках законности) владения, распоряжения, пользования принадлежащим ему объектом собственности. Вторая форма частной собственности - групповая. В пределах этой формы субъект собственности не персонифицирован как индивид, а представляет собой совокупность, сообщество, группу собственников. От имени субъекта собственности могут выступать уполномоченное лицо или группа лиц, выражающих собственнические интересы всего сообщества, но обычно создается юридическое лицо. В этом случае от имени субъекта собственности выступают соответствующие органы управления юридическим лицом.

***Государственной собственностью в РФ является:***

- имущество, принадлежащее на праве собственности РФ (федеральная собственность);
- имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ (собственность субъектов РФ).

Исторически формы государственной собственности были порождены самой необходимостью государства как особого аппарата, стоящего над обществом и выполняющего специфические функции защиты существующего социально-экономического строя. Для того, чтобы выполнять такого рода функции, государство должно было располагать имуществом и доходами, которые требовались для материального содержания органов государственной власти, полиции, армии, судов и т.д. Сегодня государство располагает не только денежными средствами и имуществом, государственный сектор экономики включает в себя и предприятия, производящие те или иные товары и услуги.

***Муниципальной собственностью*** является имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям. Муниципальная собственность была выделена из государственной собственности в начале 90-х годов прошлого столетия в процессе реформирования экономических отношений.

Далее рассмотрим перечень объектов, относящихся к рассмотренным уровням управления, определенный указанными документами.

#### ***1. Объекты, относящиеся исключительно к федеральной собственности.***

1.1 Объекты, составляющие основу национального богатства страны:

- ресурсы континентального шельфа, территориальных вод и морской экономической зоны Российской Федерации;
- охраняемые или особым образом используемые природные объекты (заповедники, в том числе биосферные, национальные природные парки, курорты, а также заказники, имеющие общереспубликанское значение);

- объекты историко-культурного и природного наследия и художественные ценности, учреждения культуры общероссийского значения, расположенные на территории Российской Федерации.

## 1.2 Объекты, необходимые для обеспечения функционирования федеральных органов власти и управления и решения общероссийских задач:

- государственная казна Российской Федерации (средства республиканского бюджета Российской Федерации, Пенсионного фонда Российской Федерации, фонда социального страхования и других государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, Центрального банка Российской Федерации; золотой запас, алмазный и валютный фонды);
- имущество вооруженных сил, железнодорожных, пограничных и внутренних войск, органов безопасности, органов внутренних дел Российской Федерации и других учреждений, финансирование которых осуществляется из бюджета Российской Федерации;
- высшие учебные заведения, научно - исследовательские учреждения, предприятия и другие объекты Российской Академии наук, отраслевых академий наук, Министерства образования Российской Федерации, Министерства науки и технической политики Российской Федерации, Министерства здравоохранения Российской Федерации, государственных научных центров;
- предприятия и объекты геологической, картографо-геодезической, гидрометеорологической службы, контроля за состоянием и охраны окружающей природной среды и природных ресурсов;
- предприятия и учреждения санитарно - эпидемиологической и ветеринарной службы, службы защиты растений;
- предприятия патентной службы, стандартизации и метрологии, машиноиспытательные станции и полигоны;
- государственные запасы и мобилизационные резервы, а также предприятия, обеспечивающие их сохранение;
- предприятия исправительно-трудовых учреждений и лечебно - трудовых профилакториев Министерства внутренних дел Российской Федерации.

## 1.3 Объекты оборонного производства:

- все предприятия, производящие системы и элементы вооружения, взрывчатые и отравляющие вещества, расщепляющиеся и радиоактивные материалы, ракетные носители, космические и летательные аппараты, военное снаряжение, предприятия и объекты, обеспечивающие обслуживание, запуск и сопровождение космических аппаратов, осуществляющие НИР и ОКР в указанных областях - независимо от доли военных заказов;
- защищенные рабочие помещения запасных пунктов управления всех органов государственной власти и управления, а также объекты связи и инженерной инфраструктуры, предназначенные для использования в особый период.

1.4. Объекты отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность народного хозяйства России в целом и развитие других отраслей народного хозяйства:

- - предприятия добывающей промышленности, за исключением добычи местного сырья (определяемого в соответствии с законодательством Российской Федерации);
- - предприятия и объекты отраслей железнодорожного, воздушного и трубопроводного транспорта, речного и морского флота, предприятия газификации;
- - федеральные автомобильные дороги общего пользования и обслуживающие их организации;
- - предприятия связи, телевизионные и радиопередающие центры;
- - государственные племенные и конные заводы и совхозы, селекционно - гибридные центры, государственные семенные инспекции и лаборатории по сортоиспытанию сельскохозяйственных культур, сортоиспытательные станции и участки, предприятия и хозяйства по производству ценных и анадромных видов рыб, серпентарии.

## **2. *Объекты, относящиеся к собственности субъектов РФ***

2.1 Предприятия всех отраслей народного хозяйства, признанные в соответствии с законодательством Российской Федерации занимающими доминирующее положение на республиканском (Российской Федерации) или местных рынках товаров (работ, услуг).

2.2 Крупнейшие предприятия народного хозяйства.

2.3 Предприятия атомного и энергетического машиностроения.

2.4 Предприятия рыбной промысловой промышленности.

2.5 Зверосовхозы.

2.6 Государственные санаторно-курортные учреждения (не входящие в состав имущества предприятий), объекты гостиничного хозяйства, находящиеся в ведении центральных органов государственного управления Российской Федерации.

2.7 Учреждения здравоохранения и народного образования, культуры и спорта, не входящие в состав имущества предприятий.

2.8 Научно - исследовательские, проектно - конструкторские, геологоразведочные и изыскательские организации, а в случае нахождения их в составе научно - производственных объединений - указанные объединения.

2.9 Предприятия автомобильного транспорта (за исключением муниципальных).

2.10 Предприятия по строительству и эксплуатации водохозяйственных систем и сооружений.

2.11 Предприятия телевидения и радиовещания, полиграфические предприятия, издательства, информационные и телеграфные агентства, находящиеся в ведении Министерства печати и массовой информации Российской Федерации.

2.12 Средние специальные и профессиональные учебные заведения.

2.13 Предприятия общереспубликанского значения в строительстве, производстве строительных материалов и конструкций.

2.14 Оптово - складские помещения, элеваторное хозяйство, холодильные установки, базы комплектации, имеющие общереспубликанское значение.

2.15 Предприятия, включенные в перечень организаций, привлекаемых для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

### ***3. Объекты, относящиеся к муниципальной собственности***

3.1 Объекты, расположенные на территориях муниципальных образований:

- жилищный и нежилой фонд, находящийся в управлении местной администрации, в том числе здания и строения, ранее переданные ими в ведение (на баланс) другим юридическим лицам, а также встроенно-пристроенные нежилые помещения, построенные за счет 5- и 7-процентных отчислений на строительство объектов социально - культурного и бытового назначения;
- жилищно-эксплуатационные предприятия и ремонтно-строительные предприятия, обслуживающие объекты;
- объекты инженерной инфраструктуры городов (за исключением входящих в состав имущества предприятий), городского пассажирского транспорта (включая метрополитен), внешнего благоустройства, а также предприятия, осуществляющие эксплуатацию, обслуживание, содержание и ремонт указанных объектов;
- предприятия розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения;
- оптово - складские мощности, предприятия и подразделения производственно - технической комплектации, необходимые для обеспечения товарооборота и объемов услуг указанных предприятий;
- учреждения и объекты здравоохранения (кроме областных больниц и диспансеров), народного образования (кроме спецшкол для детей, страдающих хроническими заболеваниями), культуры и спорта.

От имени Российской Федерации правомочия собственника в отношении федеральных объектов в пределах установленной законодательством компетенции осуществляет Правительство РФ. Федеральный орган по управлению государственным имуществом определяется Президентом РФ по представлению председателя Правительства РФ. В настоящее время таким органом является Федеральное агентство по управлению Федеральным имуществом, созданное в составе Министерства экономического развития и торговли РФ. В субъектах Федерации создаются свои территориальные органы по управлению государственным имуществом. От имени субъектов Федерации управление государственным имуществом осуществляют органы государственной власти субъектов Федерации. Уполномоченным органом, осуществляющим управление государственным имуществом субъекта федерации, является соответствующий комитет по управлению государственным имуществом или другой орган, созданный по решению субъекта Федерации. От имени муниципальных образований полномочия собственника осуществляют органы местного самоуправления, которые имеют право самостоятельно создавать органы по управлению муниципальным имуществом. Как правило - это комитеты по управлению муниципальным имуществом.

Собственность общественных и религиозных организаций (объединений) выделена в самостоятельную форму в связи с тем, что она не может быть отнесена ни к частной, ни к государственной собственности. Это собственность юридических лиц - общественных организаций, которая складывается из переданного участниками (членами) имущества и членских взносов. Это имущество может использоваться лишь для достижения целей, предусмотренных учредительными документами. Участники (члены) этих организаций утрачивают право на имущество, переданное ими в собственность соответствующей организации.

### **1.5. Организационно-правовые формы предприятий в РФ**

Любое предприятие, вступающее в имущественный, хозяйственный оборот, должно приобрести статус юридического лица. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции в установленном законодательством порядке. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава.

В уставе предприятия отражаются: организационно-правовая форма предприятия; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставный фонд; органы управления и контроля; перечень и нахождение структурных единиц, входящих в состав предприятия; условия реорганизации и ликвидации и другая информация.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, выхода учредителей (участников) из его состава и другие вопросы.

В зависимости от целей деятельности юридические лица делятся на коммерческие (преследующие получение прибыли в качестве основной цели своей деятельности) и некоммерческие (не преследующие подобной цели). Коммерческие организации в свою очередь делятся на государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества, хозяйственные общества и производственные кооперативы.

Табл. 1.1. Структура организационно-правовых форм

Наименование организационно-правовой формы	Определение
Коммерческие организации	Организации, основная цель которых – получение прибыли и распределение ее между участниками
Хозяйственные товарищества	Коммерческие организации, в которых вклады в складочный капитал разделены на доли учредителей
Полное товарищество	Товарищество, участники которого (полные товарищи) от имени товарищества занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам не только своими вкладами в складочный капитал, но и принадлежащим им имуществом
Товарищество на вере	Товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется хотя бы один участник другого типа – вкладчик (коммандитист), который не участвует в предпринимательской деятельности и несет риск лишь в пределах своего вклада в складочный капитал.
Хозяйственные общества	Коммерческие организации, в которых вклады в уставный капитал разделены на доли учредителей
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал ООО.
Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Хозяйственное общество, участники которого солидарно несут субсидиарную (полную) ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставный капитал ОДО.
Открытое акционерное общество (ОАО)	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, владельцы которых могут отчуждать принадлежащую им часть без согласия других акционеров. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций
Публичное акционерное общество (ПАО)	Форма организации акционерного общества, при котором его акционеры пользуются правом отчуждать свои акции. Организация и деятельность публичных акционерных обществ регулируется федеральным законом Российской Федерации. Поскольку открытое акционерное общество рассматривается законодателем как публичное, для него предусматривается обязанность по раскрытию информации в более широком формате по сравнению с непубличным акционерным обществом. Данная норма предназначена для повышения публичности и прозрачности процессов инвестирования.

Производственные ко-оперативы	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и объединении его членами имущественных паевых взносов (в паевой фонд кооператива)
Унитарные предприятия	Унитарным признается предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ним собственником имущество. Унитарными могут быть только государственные и муниципальные предприятия
Государственное (казенное) предприятие	Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления и созданное на базе имущества, находящегося в федеральной (государственной) собственности. Казенное предприятие создается по решению Правительства Российской Федерации
Муниципальное предприятие	Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и созданное на базе государственной или муниципальной собственности. Создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления
Некоммерческие организации	Организации, не преследующие цель получения прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками
Потребительский кооператив	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Предусматривает 2 вида членства: член кооператива (с правом голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях)
Фонды	Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью для реализации своих целей (в том числе путем создания хозяйственных обществ и участия в них)
Учреждения	Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично

**Унитарным предприятием** признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав, в котором указываются сведения о предмете и целях деятельности предприятия, о размере его уставного фонда.

**Хозяйственными товариществами** признаются коммерческие организации с разделенным на вклады учредителей (участников) складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Они создаются и действуют на основании учредительного договора, который подписывается всеми полными товарищами.

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

Товариществом на вере или коммандитным товариществом (от французского *commanditer* - кредитовать, финансировать, давать деньги) признается товарищество, в котором наряду с полными товарищами, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеются один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участие в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации. То есть лица прежде должны быть зарегистрированы в качестве предпринимателей, а потом уже могут создавать хозяйственные товарищества. При этом следует отметить, что некоммерческие организации (учреждения, фонды и т.п.) не могут создавать и участвовать в качестве полных товарищей в товариществах. Лицо может быть участником только одного полного товарищества. Количество участников в полном товариществе не может быть менее двух. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

**Хозяйственными обществами** признаются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей (определенное число акций) уставным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные общества представляют собой сложную организацию предпринимательства, связанную с ограничением или исключением ответственности их участников по долгам общества. Отсюда - требования закона об обязательном минимальном уставном капитале общества. Общества рассматриваются как объединения капиталов в отличие от товариществ, которые рассматриваются



как объединение предпринимателей. Это значит, что члены общества объединяют только имущество, не участвуя в обязательном порядке в его делах, поэтому могут одновременно участвовать имущественными взносами в нескольких различных обществах. При этом в обществах одновременно могут участвовать как физические, так и юридические лица (в любых сочетаниях). Хозяйственное общество в отличие от товарищества может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

Поскольку общества как объединения капиталов не предполагают обязательного участия членов в их деятельности, становится необходимым создание специальных органов управления обществом, предусмотренных уставом. Устав становится их основным учредительным документом, но составляется также и учредительный договор.

Хозяйственные общества могут создаваться в виде общества с ограниченной и дополнительной ответственностью и акционерных обществ.

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

Число участников общества с ограниченной ответственностью законодательно ограничивается верхним пределом (50 лиц). В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока ликвидации. Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Он не должен быть меньше законодательно установленной суммы.

**Обществом с дополнительной ответственностью** признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Данная форма коммерческой организации предусматривает как бы развитие предыдущей с позиций ответственности по обязательствам. Наряду с ответственностью общества как юридического лица, здесь вступает в силу субсидиарная ответственность его участников. Это положение направлено на защиту интересов кредиторов. Оно аналогично ответственности участников полных товариществ и только этим отличается от обществ с ограниченной ответственностью.

**Акционерным** признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Таким образом, основной особенностью акционерных обществ является выпуск ими и размещение акций.

**Акция** - это ценная бумага, удостоверяющая участие в акционерном обществе и дающая ее владельцу право на получение части прибыли в виде дивидендов. Дивидендом является часть чистой прибыли акционерного общества, распределяемая среди акционеров пропорционально числу акций, находящихся в их собственности. Акции бывают двух видов: обыкновенные и привилегированные.

**Обыкновенные акции** позволяют их владельцу получать дивиденды в зависимости от результатов деятельности акционерного общества, после пополнения резервов и выплаты дивидендов по привилегированным акциям, а также дают право голосовать на общем собрании акционеров по принципу: одна акция - один голос. Привилегированные акции не дают права голоса на собрании акционеров, но приносят фиксированный дивиденд и имеют преимущество перед обыкновенными акциями при распределении прибыли и имущества при ликвидации общества. Доля привилегированных акций в уставном капитале акционерного общества не должна превышать двадцати пяти процентов.

Общество может выпускать только именные акции, то есть держатели акций регистрируются в специальном реестре. Акционерное общество обязано обеспечить ведение реестра акционеров.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми, что отражается в их уставе.

**Открытое акционерное общество** вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Участники открытых акционерных обществ могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их приобретение неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников такого общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах (50 лиц), в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации. Закрытое акционерное общество не обязано публиковать сведения о своей деятельности, за исключением случаев, предусмотренных законом.

**Производственным кооперативом** (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Он

может заниматься производством, переработкой, сбытом промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнением работ, торговлей, бытовым обслуживанием, оказанием других услуг. Законом и учредительными документами может быть предусмотрено участие в деятельности артели и юридических лиц. Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом.

Члены кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их личным трудовым и иным участием, а также размером паевого взноса. Порядок распределения прибыли предусматривается уставом кооператива.

### 1.6. Сфера малого предпринимательства

С точки зрения роста и развития выделяют *два типа малых предприятий*:

- предприятия, имеющие ограниченные возможности для роста. Они оцениваются как жизнеобеспечивающие, так как способны обеспечивать своему владельцу приемлемый уровень жизни. Как правило, эти предприятия являются семейными
- быстрорастущие предприятия, которые рассматриваются как малые потому, что они новые. Цель быстрорастущих предприятий – как можно скорее выйти за рамки малого бизнеса. Такими фирмами, как правило, управляет группа лиц, которая, получив доступ к источникам крупных инвестиций, пытается внедрить новые товары или услуги на широком рынке.

Общепризнана роль малых и средних предприятий в создании новых рабочих мест прежде всего в сфере услуг. Именно данные предприятия обеспечили основной прирост занятости в последние десятилетия XX века. Особенно важны небольшие предприятия для обеспечения занятости в наиболее отсталых регионах.

Заметна роль малых предприятий в обеспечении занятости в так называемых «спальных» районах, в которых большинство жителей не работает по месту жительства. Для малого предпринимательства в таких районах характерна специализация на деятельности в сфере услуг, которые ранее выполнялись внутри семьи.

В основном рабочие места создаются на малых и средних предприятиях сферы услуг. Расширяется зона малых предприятий в сфере здравоохранения и социальной помощи. Хотя, как правило, больницы и агентства по социальным услугам представляют собой крупные предприятия, новые рабочие места создаются в небольших организациях, таких, как дома для престарелых, детские сады, местные медицинские центры.

Традиционной сферой деятельности малого предпринимательства являются личные услуги (образование, здравоохранение, бытовые услуги). Особенно малый бизнес заметен в сфере бытовых услуг.

Сравнительно новой сферой малого бизнеса выступают разнообразные деловые услуги: счетно-бухгалтерские, помощь в составлении финансовой отчетности, в организации производства и сбыта, подбор кадров, обучение кадров, расчет налогов, реклама, юридические консультации, копировально-печатающие услуги и др.

Крупные компании, заинтересованные в экономии административных издержек, сокращая управленческий и инженерно-технический персонал, расширяют спрос на деловые услуги. Малые и средние предприятия предъявляют спрос на деловые услуги, поскольку им невыгодно иметь в своем штате квалифицированных специалистов разнообразных профессий. Экономичнее прибегать к услугам сторонних специалистов по мере возникновения надобности. В силу отмеченных положений малые предприятия, специализирующиеся на предоставлении определенных деловых услуг, имеют стимул для развития.

Постоянно расширяется сфера производственных услуг, которые предоставляются малыми предприятиями, что обусловлено возникновением новых видов услуг и выделением из традиционного производства операций, ранее выполнявшихся непосредственно на предприятии. Малые предприятия, специализируясь на определенных производственных услугах, повышают качество услуг и создают условия для их удешевления.

Сфера услуг, связанная с обслуживанием, порождает самые разнообразные малые предприятия, которые могут быть весьма недолговечными, но являются весьма гибкими, оперативно реагирующими на спрос.

Развитие сферы услуг приводит к появлению специфического субъекта рыночных отношений – сервисного предпринимателя, в форме которого реализуется массовое предпринимательство. Сервисный предприниматель обладает способностями творчески осуществлять специфические функции современного предпринимательства, основой чего выступает высокая профессиональная квалификация. Именно особый человеческий капитал сервисного предпринимателя является предпосылкой для развития предпринимательства в сфере услуг. Сервисный предприниматель способен оказывать уникальные услуги, ориентируясь на конкретного клиента. При этом возможно эффективное решение разнообразных проблем клиента, что означает в итоге экономное использование ресурсов общества.

Успешная деятельность сервисного предпринимателя связана с созданием привлекательного эффективного имиджа, соответствующего ожиданиям клиента. При этом особая роль отводится способности производить на клиента благоприятное впечатление.

Ключевая роль в конечном успехе малого бизнеса принадлежит управлению человеческими ресурсами, что непосредственно связано с качествами сервисного предпринимателя как лидера и руководителя. Качество и производительность труда работника являются отражением деятельности владельца

фирмы в аспекте руководства, создания сильного коллектива и использования «организации».

Особую значимость для развития малого предпринимательства имеет обслуживание клиентов. Наличие или потеря каждого клиента для малой фирмы имеет далеко идущие последствия. Залог прибыли — превращение привлеченных клиентов в постоянных, поэтому каждый клиент всегда должен быть под «первым номером». Практика показала, что для этого необходимо соблюдать следующие положения:

- производить на покупателя положительное впечатление при первой встрече
- прислушиваться к своим клиентам.
- интересоваться у клиентов по поводу того, что они ждут от фирмы.
- хорошо знать товар или услугу, которые предоставляются клиенту.
- выполнять обещанное клиентам.
- быть всегда готовым к жалобе покупателя или к возврату проданного товара, иногда жалобы покупателя дают повторную возможность оказать недовольственному клиенту удовлетворяющую его услугу.

Цель обслуживания клиента в сфере малого бизнеса – сделать это обслуживание успешным с первого же раза, поэтому главная установка в обслуживании клиентов малой фирмой заключается в том, чтобы убедить клиента в целесообразности приобретения товаров или услуги именно в данной фирме. Термин "малое предприятие" стал использоваться в нашей стране с 1988 года

Термин "малое предприятие" устанавливает количественную характеристику предпринимательской деятельности и не является организационно – правовой формой коммерческой организации.

***Под субъектами малого предпринимательства понимаются*** коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, также не более 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

в промышленности - 100 человек;

в строительстве - 100 человек;

на транспорте - 100 человек;

в сельском хозяйстве - 60 человек;

в научно - технической сфере - 60 человек;

в оптовой торговле - 50 человек;

в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;

В остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели).

Юридические лица, осуществляющие несколько видов деятельности, относятся к категории субъектов малого предпринимательства по критерию того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

При отнесении предприятия к субъектам малого предпринимательства первостепенное значение имеет правильное определение численности работников. В соответствии с законодательством средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица. Если малое предприятие превышает установленную законом численность, то оно лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца. Следовательно, субъект малого предпринимательства может лишаться предусмотренной законодательством поддержки в течение календарного полугодия, так как определение численности в соответствии с нормативными документами должно осуществляться ежеквартально.

Правительство РФ считает развитие малого предпринимательства одним из важнейших направлений экономической реформы, так как оно способствует насыщению рынка товарами и услугами, развитию конкурентной среды, созданию новых рабочих мест, структурной перестройке экономики, расширению потребительского сектора, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных ресурсов. Деятельность малых предприятий ориентирована в основном на местный рынок, на решение региональных проблем. Малый бизнес должен стать основной базой формирования рациональной структуры местного хозяйства.

Развитие малого предпринимательства будет способствовать решению следующих проблем:

- формирование цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ и услуг, повышение культуры обслуживания;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- придание экономике гибкости, мобильности, маневренности;
- привлечение личных средств населения на развитие производства; использование творческих возможностей людей, раскрытие их талантов, развитие различных видов ремесел, народных промыслов;

- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, на которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
- формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей;
- активизация научно - технического прогресса;
- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств;
- содействие крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Все эти и другие задачи, решаемые малыми предприятиями, определяются их особенностями:

- единство права собственности и непосредственного управления предприятием;
- особый межличностный характер отношений между хозяином и работниками, что позволяет добиваться действенной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом;
- ключевая роль руководителя в жизни предприятия, его непосредственная включенность в производственный процесс, ответственность из-за имущественного риска;
- персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, так как обслуживается узкий круг потребителей;
- семейное ведение дела, оно наследуется родственниками, последние вовлекаются в деятельность предприятия;
- особый характер финансирования: небольшие кредиты банков, собственные средства, "неформальный" рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.п.).

Вместе с тем можно выделить ряд проблем, тормозящих развитие малого предпринимательства в России.

Во-первых, это сложная экономическая обстановка в стране, вызванная кризисом: инфляция, спад производства, разрыв хозяйственных связей и т.п.

Во-вторых, плохое финансовое обеспечение, сложность получения кредитов, высокие процентные ставки, недостаток собственных финансовых ресурсов.

В-третьих, криминализация экономики (преступными формированиями контролируются 90 процентов малых предприятий).

В-четвертых, административные барьеры, определяемые сложностью и высокой стоимостью регистрации малых предприятий, несовершенством системы лицензирования.

В-пятых, низкий уровень правового обеспечения, нестабильность законодательства, недостаточность правовых гарантий и т.п.

В-шестых, общая тенденция сжатия платежеспособного спроса на рынке сбыта продукции вследствие обнищания широких масс населения.

В-седьмых, слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства. Можно назвать и другие причины, но в целом следует сказать, что в России пока не сформированы условия, необходимые для развития предпринимательства вообще, а малого в особенности.

Вклад малых предприятий в оздоровление экономики сегодня явно недостаточен.

По оценке Минэкономики РФ критическая масса малых предприятий для включения механизмов рыночной саморегуляции, обеспечения устойчивости и необратимости реформ, создания конкурентной среды и осуществления необходимых изменений в ближайшие годы должна составить 2,5 - 3,5 млн. малых предприятий.

Первоочередными задачами экономической политики на ближайшую перспективу должны стать: преодоление негативных последствий кризиса, устранение его причин, а также поддержка и развитие реального производства, в том числе малого предпринимательства.

Малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

В первую очередь необходимо сформировать широкую правовую среду функционирования малого предпринимательства. Этот процесс начался с принятия общих законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность. Принят также конкретный закон РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".

Но этого недостаточно, требуется создание пакета законов и нормативных актов по поддержке малого бизнеса на федеральном и региональном уровнях.

**Государственная поддержка малого предпринимательства** осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными, отраслевыми и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми органами исполнительной власти каждого уровня. Указанные программы включают в себя следующие основные положения:

- меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства;
- перспективные направления развития малого предпринимательства и приоритетные виды деятельности субъектов малого предпринимательства;
- меры, принимаемые для реализации основных направлений и развития форм поддержки малого предпринимательства;
- меры по вовлечению в предпринимательскую деятельность социально не защищенных слоев населения, в том числе инвалидов, женщин, молодежи, уволенных в запас военнослужащих, безработных, беженцев и вынужденных переселенцев, лиц, вернувшихся из мест заключения;



- предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;
- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства результатов научно - исследовательских, опытно - конструкторских и технологических работ, а также инновационных программ;
- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства не достроенных и пустующих объектов, а также нерентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях;
- меры по обеспечению субъектам малого предпринимательства возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в указанные объекты средств.

Малые предприятия пользуются поддержкой во всех развитых странах. Этот факт подтверждает, что малое предпринимательство отвечает социально-экономическим интересам общества. Эта деятельность в равной степени полезна как для экономики в целом, так и для каждого гражданина в отдельности и поэтому заслуженно получила государственное признание и поддержку. Малые предприятия включаются в процесс общественного производства, создают новые ценности, приумножают национальный доход и национальное богатство. Это еще раз подтверждает необходимость развития малого бизнеса в России.

## 1.7. Контрольные вопросы

1. Что такое «предприятие»?
2. Какова роль предприятия в экономике нашего государства?
3. Определите цель деятельности предприятия.
4. Перечислите задачи, реализация которых позволяет достичь цель деятельности предприятия.
5. Назовите основные функции предприятия.
6. Каковы основные черты предприятия?
7. Что включает в себя микросреда предприятия?
8. Что включает в себя макросреда предприятия?
9. Дайте понятие экономической модели предприятия.
10. Какие показатели включает в себя экономическая модель предприятия? Дайте их определение.
11. Перечислите основные признаки отраслевой принадлежности предприятия.
12. Какую роль выполняет классификатор «Отрасли народного хозяйства»?
13. Какие отрасли относятся к сфере материального производства?
14. Какие отрасли относятся к непроизводственной сфере?
15. Перечислите укрупненные отрасли промышленности.
16. Что такое «собственность»?
17. Определите объекты собственности.
18. Назовите состав субъектов собственности.
19. Перечислите основные формы собственности.
20. Дайте понятие частной собственности.

21. Дайте понятие государственной собственности.
22. Дайте понятие муниципальной собственности.
23. Дайте понятие собственности общественных организаций (объединений).
24. Назовите органы управления собственностью.
25. Дайте понятие юридического лица.
26. Дайте классификацию юридических лиц.
27. Дайте определение унитарного предприятия.
28. Назовите особенности полного товарищества.
29. Назовите особенности товарищества на вере.
30. Дайте характеристику общества с ограниченной ответственностью.
31. Дайте характеристику общества с дополнительной ответственностью.
32. Дайте характеристику акционерных обществ.
33. Чем отличаются закрытые и открытые акционерные общества?
34. Назовите особенности производственного кооператива.
35. Что такое "малое предприятие"?
36. Какие лица относятся к субъектам малого предпринимательства?
37. По каким критериям коммерческие организации относятся к субъектам малого предпринимательства?
38. Как определяется средняя численность работников для субъектов малого предпринимательства?
39. Перечислите основные направления государственной поддержки малого предпринимательства.
40. Какие органы созданы в РФ для государственной поддержки малого предпринимательства?
41. Каковы задачи комитетов по поддержке и развитию малого предпринимательства?
42. С какой целью создаются фонды поддержки малого предпринимательства?
43. Из каких источников формируются бюджеты фондов поддержки малого предпринимательства?
44. Каково назначение малого предпринимательства в экономике России?
45. Что мешает развитию малого предпринимательства в РФ?

## 2. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1. Производственная программа предприятия

**Производственная программа** (план производства продукции) – перечень изделий, намеченных к выпуску в плановом периоде, с указанием их оптовой цены и объема выпуска в натуральном и стоимостном выражении. Производственная программа является исходным документом для определения потребности предприятия в производственных ресурсах.

Разработка производственной программы осуществляется на основе изучения спроса на продукцию и ведется в следующей последовательности:

1. Определение номенклатуры и ассортимента продукции.

**Продукция предприятия** - это материально-вещественный результат труда. Различают следующие виды продукции предприятия: товары, работы, услуги. Номенклатура продукции – наименование (перечень) видов продукции, подлежащих выпуску.

**Ассортимент продукции** - разновидность этих видов продукции (по типам, сортам, размерам и т.п.) в разрезе номенклатуры.

2. Определение объема производства продукции в натуральном выражении по каждой единице ассортиментной группы согласно заключенным договорам. Натуральные показатели - самые точные показатели измерения объема продукции предприятия. Однако они не позволяют определить общий объем производства при различных натуральных измерителях объема продукции.

3. Составление плана поставок продукции в натуральном выражении по потребителям.

4. На основе определенного объема поставок (реализации) и изменения остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода определяется объем производства каждого изделия в натуральном выражении.

5. На основе объемов производства и реализации продукции в натуральном выражении рассчитываются стоимостные измерители производственной программы. Стоимостные (денежные) измерители являются обобщающими, с их помощью определяют общий объем производства различных видов продукции в сопоставимых единицах и планируют объем товарной, валовой и реализованной продукции.

**Товарная продукция** – это полностью изготовленная и предназначенная для реализации продукция, отвечающая всем техническим требованиям и принятая отделом технического контроля предприятия. Товарная продукция по готовым изделиям планируется в действующих ценах предприятия. По отчету она рассчитывается в фактически действующих в отчетном году ценах.

При исчислении товарной продукции учитывают:

- стоимость готовых изделий;
- стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов для реализации на сторону;

- стоимость полуфабрикатов и продукции для поставки своему капитальному строительству и непромышленным хозяйствам своего предприятия;
- стоимость нестандартного оборудования (а также приспособлений и т.п.) общего назначения своего производства, зачисляемого в основные средства предприятия или реализуемого на сторону;
- стоимость услуг и работ промышленного характера по заказам со стороны или для непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия.

Товарная продукция в большинстве отраслей промышленности определяется по заводскому методу, т. е. в объем товарной продукции не включается стоимость готовых изделий, полуфабрикатов, изготовленных предприятием для собственных нужд; исключением являются предприятия пищевого комплекса.

**Валовая продукция** – это стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени. Валовая продукция отличается от товарной продукции на величину изменения остатков незавершенного производства на начало и конец планового периода. Незавершенное производство – незаконченная производством продукция: заготовки, детали, полуфабрикаты, находящиеся на рабочих местах, контроле, транспортировке, в цеховых кладовых в виде запасов, а также продукция, не принятая ОТК и не сданная на склад готовых изделий.

Валовая продукция рассчитывается двумя способами:

1.Как сумма товарной продукции (ТП) и разности остатков незавершенного производства на начало и конец данного периода:

$$ВП = ТП + (Н_n - Н_k.), \quad (2.1)$$

где  $H_n$  и  $H_k$  - стоимость остатков незавершенного производства на начало и конец данного периода.

2.Как разница между валовым и внутризаводским оборотом:

$$ВП = ВО - ВЗО, \quad (2.2)$$

где ВО – валовой оборот; ВЗО – внутризаводской оборот.

**Валовой оборот** – это стоимость всего объема продукции, произведенного за определенный период всеми цехами предприятия, независимо от того, использовалась ли данная продукция внутри предприятия для дальнейшей переработки или была реализована на сторону. Показатель валового оборота отличается от показателя валовой продукции тем, что содержит повторный счет стоимости полуфабрикатов, произведенных и подлежащих дальнейшей переработке на данном предприятии.

**Внутризаводской оборот** – это стоимость продукции, выработанной одними и потребленной другими цехами в течение одного и того же периода времени.

## 2.2. Производственная мощность предприятия

**Производственная мощность предприятия** (цеха, участка) характеризует способность закрепленных за ним средств труда к максимальному выпуску продукции за год (сутки, смену). Другими словами, производственная мощность – это максимально возможный объем выпуска готовой к реализации продукции при эффективном использовании производственного потенциала предприятия.

Производственная мощность рассчитывается, как правило, в тех же натуральных (условно-натуральных) единицах, в которых планируется объем выпуска продукции.

Для расчета производственной мощности предприятия используют следующие данные:

1. Количество, состав и техническое состояние оборудования и данные о производственных площадях. При этом в расчеты включается все наличное оборудование основного производства, как действующее, так и бездействующее из-за ремонта, неисправности или по другим причинам.
2. Технические нормы производительности оборудования и трудоемкости выпускаемой продукции. Для вновь строящихся предприятий принимаются паспортные нормы производительности оборудования, а для действующих – технически обоснованные показатели производительности, но не ниже паспортной нормы.
3. Фонд времени работы оборудования и режим работы предприятия. При расчете принимается максимально возможный плановый годовой фонд времени работы оборудования.

Для оборудования непрерывного действия (доменные и мартеновские печи, химические агрегаты и т.п.) плановый годовой фонд времени рассчитывается по формуле:

$$T_{\text{пл.}} = (365 - t_{\text{к.р.}} - t_{\text{т.о.}}) \times 24, \text{ час.}, \quad (2.3)$$

Где:

$t_{\text{к.р.}}$  - время, необходимое по нормативам для выполнения капитальных и планово-предупредительных ремонтов оборудования;

$t_{\text{т.о.}}$  - время, необходимое для технологических остановок оборудования.

Для оборудования прерывного действия плановый фонд времени определяется по формуле:

$$T_{\text{пл.}} = (365 - t_{\text{в.}} - t_{\text{к.р.}}) \times K_{\text{см}} \times t_{\text{см}}, \text{ час.}, \quad (2.4)$$

Где

$t_{\text{в.}}$  – количество выходных и праздничных дней в году;

$t_{\text{к.р.}}$  - количество дней, необходимое для выполнения капитальных и планово-предупредительных ремонтов оборудования, если они проводятся в рабочее время;  $K_{\text{см.}}$  - количество смен работы оборудования в сутки;

$t_{\text{см}}$ -продолжительность смены.

#### 4. Номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции.

Производственная мощность предприятия определяется по мощности основных производственных цехов (участков).

Производственная мощность цехов, участков определяется по мощности основного технологического оборудования.

Производственная мощность группы однотипного технологического оборудования определяется по формуле:

$$M = P \times T_{\text{пл}} \times N, \quad (2.5)$$

Где:  $P$  – часовая производительность оборудования;  $N$  – количество единиц данного типа оборудования.

Различают *входную* (на начало года), *выходную* (на конец года) и *среднегодовую производственную мощность* предприятия.

Под входной мощностью понимают производственную мощность предприятия на первое января текущего года.

Среднегодовая производственная мощность определяется с учетом объемов и сроков ввода и выбытия мощностей в течение года и является основой для формирования производственной программы предприятия и его производственных подразделений. Среднегодовая производственная мощность определяется по формуле:

$$M_{\text{с.г.}} = M_{\text{н.}} + \frac{\sum (M_{\text{вв.}} \times \text{Ч}_{\text{вв.}})}{12} - \frac{\sum (M_{\text{в.}} \times \text{Ч}_{\text{в.}})}{12}, \quad (2.6)$$

Где:

$M_{\text{н.}}$  – производственная мощность на начало года;

$M_{\text{вв.}}$  – производственные мощности, введенные в течение года;

$\text{Ч}_{\text{вв.}}$  - число месяцев эксплуатации введенной в действие мощности;

$M_{\text{в.}}$  – выбывшие в течение года производственные мощности;

$\text{Ч}_{\text{в.}}$  – число месяцев с момента выбытия мощности до конца года.

Для характеристики степени использования производственной мощности применяют коэффициент использования мощности, определяемый по формуле:

$$K = \frac{P}{M_{\text{с.г.}}}, \quad (2.7)$$

где  $P$  – фактический объем выпуска продукции.

### 2.3. Контрольные вопросы

1. Что такое производственная программа предприятия?
2. Дайте определение продукции предприятия и перечислите ее виды.
3. Назовите показатели измерения продукции предприятия.

4. Как определяется валовая и товарная продукция предприятия?
5. Что такое добавленная стоимость?
6. Дайте определение производственной мощности предприятия.
7. Перечислите расчетные формулы производственной мощности предприятия.
8. Как определяется коэффициент производственной мощности?

### 3. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

#### 3.1. Понятие, состав и структура основных фондов предприятия

Общеизвестно, что все средства производства делятся на две группы: это средства труда и предметы труда. **Основные средства предприятия относятся** к первой составляющей средств производства – **средствам труда**.

**Основные средства** – это часть имущества используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров или для управления организацией (Налоговый кодекс, гл.25, ст.257). В налоговом кодексе установлен и еще один критерий отнесения имущества предприятия к основным средствам: на основные средства относится любое имущество стоимостью свыше 10000 руб. и сроком службы более одного года.

Как экономическая категория основные средства являются преемником понятия основные фонды. Их экономическая сущность отражена в следующем определении: **основные фонды** – это совокупность материально-вещественных ценностей, которые длительно используются в производственном процессе, сохраняют при этом свою натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на производимую продукцию частями по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Основные фонды делятся на производственные и непроизводственные.

**К основным производственным фондам относятся** основные фонды, которые непосредственно участвуют в производственном процессе или создают условия для его осуществления.

**К основным непроизводственным фондам относят** основные фонды культурно-бытового назначения (столовые, дома отдыха и другие объекты, находящиеся на балансе предприятия).

**В состав основных производственных фондов включают:**

- **здания** (корпуса цехов, лабораторий, складов, административные здания и др.), обеспечивающие необходимые условия для производственного процесса и защищающие оборудование и работников от атмосферных явлений;
- **сооружения** (горные выработки, гидротехнические сооружения, мосты, путепроводы, дороги, водопроводы и канализационные сооружения, силосы для сыпучих материалов и др.), необходимые для выполнения функций обслуживания и обеспечения производственного процесса;
- **передаточные устройства** (электросети, теплосети, трубопроводы и др.), служащие для передачи различных видов энергии и энергетических ресурсов к рабочим машинам;
- **силовые машины и оборудование** (генераторы, электродвигатели, турбины, паровые котлы, трансформаторы и др.), служащие для генерирования или преобразования энергии, передаваемой производственным потребителям;
- **рабочие машины и оборудование** (машины, аппараты и оборудование для механического, термического, химического воздействия на предметы труда), непосредственно участвующие в технологическом процессе;



- **измерительные и регулирующие приборы** и устройства и лабораторное оборудование (аппаратура для управления, измерения, регулирования параметров технологического процесса и проведения лабораторных испытаний);
- **вычислительная техника**;
- **транспортные средства** (электровозы, тепловозы, автомобили, транспортеры, электрокары и др.), используемые для перемещения средств и предметов труда внутри и между цехами, готовой продукции и работников предприятия;
- **инструмент и приспособления**;
- **производственный и хозяйственный инвентарь**;
- **прочие основные производственные фонды**.

Классификация основных средств представлена на рисунке 3.1



Рис. 3.1. Классификация основных средств [123]

С точки зрения характера участия в производственном процессе основные производственные фонды делятся на **активные и пассивные**.

Основные производственные фонды, непосредственно участвующие в производственном процессе, называются **активными**. К активным основным производственным фондам относят рабочие машины и технологическое оборудование, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства и т.п.

Основные производственные фонды, непосредственно не участвующие в производственном процессе, а обеспечивающие его нормальное функционирование, называются **пассивными**. К пассивным основным производственным

фондам относят здания, сооружения, передаточные устройства, силовое оборудование, хозяйственный инвентарь и т.п.

По принадлежности предприятию все фонды делятся на:

1) собственные – средства, находящиеся на балансе предприятия, принадлежащие предприятию на праве собственности;

2) привлеченные – арендуемые (взятые по лизингу). Право собственности принадлежит в данном случае арендодателю или лизингодателю до истечения срока договора. При финансовом лизинге по истечении срока договора право собственности переходит от лизингодателя к лизингополучателю (предприятию).

Помимо основных фондов в состав имущества предприятия включаются нематериальные активы.

**Нематериальные активы** – приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (Налоговый кодекс, ст.257).

**К нематериальным активам относятся:**

- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

- исключительное право автора или иного правообладателя на использование программ для ЭВМ, базы данных;

- исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

- исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара и фирменное наименование;

- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

- владение ноу-хау, секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта.

Для анализа качественного состояния основных производственных фондов на предприятии необходимо знать их структуру. **Под структурой основных производственных фондов понимают** соотношение различных групп основных производственных фондов в общей их стоимости. Важнейшим показателем структуры основных производственных фондов является доля активной части фондов в их общей стоимости. На этот показатель значительное влияние оказывает специфика отрасли. Так, в одних отраслях доля активной части превышает долю пассивной части основных производственных фондов, а в других – наоборот. Повышение доли активной части основных производственных фондов рассматривается как положительная тенденция, т. к. способствует росту фондоотдачи. Однако надо иметь в виду, что стремление обеспечить высокую долю активной части основных производственных фондов может вызвать нарушение производственных и санитарно-гигиенических условий труда и возникновение социальных проблем.

На формирование структуры основных производственных фондов влияет ряд факторов: производственно-технические особенности производства, технический уровень производства, степень концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства, климатические условия и др.

Формирование основных фондов предприятия происходит при его образовании. Источником финансирования является уставный фонд предприятия, особенности создания которого зависят от организационно-правовой формы предприятия и формы собственности.

### 3.2. Учет и оценка основных фондов предприятия

Учет и оценка основных производственных фондов осуществляются в натуральной и денежной формах.

Учет основных фондов в натуральной форме производится для определения их технического состава, производственной мощности, составления баланса оборудования, анализа и установления заданий по повышению уровня использования основных фондов и т.д. При этом единицами измерения являются м<sup>3</sup> зданий, количество единиц оборудования определенного назначения и производительности, мощности двигателей и т.п.

Исходными документами для оценки основных фондов в натуральном выражении являются технические паспорта оборудования и других объектов, а также данные периодически проводимой инвентаризации и паспортизации основных фондов. Недостаток метода оценки основных фондов в натуральном выражении заключается в том, что ввиду большого их разнообразия исключается возможность их суммарной оценки. Поэтому общим измерителем основных фондов служат стоимостные показатели.

Стоимостная оценка основных фондов необходима для установления их общей стоимости и динамики, планирования их воспроизводства, учета износа, а также начисления амортизации, определения показателей использования основных фондов, рентабельности капитала и т.д.

Учет и оценка основных фондов в денежной форме производятся с использованием следующих показателей: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость.

**Первоначальная стоимость основных производственных фондов** – показывает фактическую стоимость приобретения (включая доставку и монтаж) или строительства основных фондов. По первоначальной стоимости основные фонды учитываются в бухгалтерском балансе, поэтому ее принято также называть балансовой стоимостью основных фондов.

Первоначальная стоимость отдельных видов основных фондов определяется по формуле:

$$\text{Сперв} = \text{Спр} + \text{Стр} + \text{См}, \quad (3.1)$$

Где:

С<sub>пр</sub> – стоимость приобретения основных фондов;

$C_{\text{тр}}$  - затраты по транспортировке основных фондов;

$C_{\text{м}}$  - стоимость монтажных и других работ, связанных с вводом основных фондов в действие.

Первоначальной стоимостью имущества, являющегося предметом лизинга, признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение, за исключением сумм налогов, учитываемых в расходах.

При использовании объектов основных средств собственного производства первоначальная стоимость определяется по фактическим расходам на производство таких объектов, увеличенным на сумму соответствующих акцизов для основных средств.

Первоначальная стоимость объектов основных средств изменяется в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации и по иным аналогичным основаниям.

**К работам по достройке, дооборудованию, модернизации относятся** работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения оборудования, здания, сооружения, повышенными нагрузками или другими новыми качествами.

**К реконструкции относится** переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств.

**К техническому перевооружению** относится комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей имущества или его отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования и/или программного обеспечения.

Оценка по **восстановительной стоимости** показывает, во сколько обошлось бы создание действующих основных фондов в современных условиях с учетом изменения цен. Иными словами, восстановительная стоимость основных фондов – это стоимость их воспроизводства в современных условиях. Она вносит единообразие в оценку одних и тех же основных фондов, приобретенных в разные периоды времени. Восстановительная стоимость устанавливается, как правило, во время переоценки основных фондов. Своевременная и объективная переоценка основных фондов на предприятии имеет большое значение, т.к. позволяет:

- -объективно оценит истинную стоимость основных фондов;
- -более правильно и точно определить затраты на производство и реализацию продукции;
- -более точно определить величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов;
- -объективно устанавливать продажные цены на реализуемые основные фонды и арендную плату (в случае сдачи их в аренду).

Переоценке подлежат все основные производственные фонды, в том числе действующие, находящиеся в консервации, в резерве, подготовленные к списанию, но не списанные на момент переоценки, незавершенное строительство, приобретенное оборудование, подготовленное к установке.

Предприятия имеют право не чаще одного раза в год (на 1 января отчетного года) переоценивать полностью или частично основные фонды по восстановительной стоимости путем индексации (с применением индекса-дефлятора) или методом прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Учитывая предыдущую практику переоценки основных фондов, можно отметить, что определить восстановительную стоимость можно двумя способами:

1. Индексацией балансовой стоимости по регионам и периодам приобретения на основании коэффициентов пересчета (с применением индекса-дефлятора):

$$C_v = C_n \times K_{пер}, \quad (3.2)$$

Где:

$C_v$  – восстановительная стоимость основных средств;

$K_{пер}$  – коэффициент пересчета.

Коэффициент пересчета учитывает период приобретения основного средства, уровень инфляции с момента приобретения, интенсивность использования и район эксплуатации средства.

2. Путем прямого счета по документально подтвержденным рыночным ценам. Поскольку не всегда можно найти на рынке полностью идентичное основное средство, то второй способ переоценки используется в исключительных случаях. В основном предприятия склонны использовать первый способ переоценки основных средств.

На балансе предприятия основные средства учитываются по первоначальной стоимости до проведения переоценки. После этого они учитываются на балансе предприятия по восстановительной стоимости, т.е. балансовая стоимость средств может быть и первоначальной, и восстановительной.

**Остаточная стоимость** – показывает размер стоимости основных средств, который осталось перенести (учесть) в стоимости готовой продукции. Определяется остаточная стоимость по первоначальной или восстановительной стоимости следующим образом:

$$C_{ост} = C_n(в) - C_{и} = C_n(в) - \frac{(Н_{а} \times C_n(в) \times Тф)}{100}, \quad (3.3)$$

Где:

$C_n(в)$  – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств;

$C_{и}$  – стоимость износа основных средств;  
 $Н_{а}$  – годовая норма амортизационных отчислений (%);  
 $Т_{ф}$  – фактический срок использования основных средств (лет).

Оценка основных фондов по их остаточной стоимости необходима прежде всего для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности ( $K_{г}$ ) и физического износа основных фондов ( $K_{изн}$ ):

$$K_{г} = \frac{C_{ост}}{C_{п(в)}}, \quad (3.4)$$

$$K_{изн} = \frac{C_{и}}{C_{п(в)}}, \quad (3.5)$$

$$K_{г} + K_{изн} = 1, \quad (3.6)$$

На предприятии в течение календарного периода происходит постоянное движение основных средств, т.е. происходит поступление и выбытие средств в производстве. Для того чтобы определить размер основных средств, с которыми предприятие выполнило те или иные объемы продукции, рассчитывают **средне-годовую стоимость** основных средств. Расчет можно выполнить по двум формулам:

1. Простой средней арифметической:

$$2. \quad C_{ср} = \frac{(C_{н} + C_{к})}{2}, \quad (3.7)$$

Где:

$C_{ср}$  – среднегодовая стоимость основных средств;

$C_{н}$ ,  $C_{к}$  – соответственно стоимость основных средств на начало и на конец календарного периода по данным бухгалтерского учета.

2. Сложной, учитывающей даты поступления и выбытия основных средств:

$$C_{ср} = C_{н} + \frac{(C_{в} \times П)}{12} - \frac{[C_{вв} \times (12 - П)]}{12}, \quad (3.8)$$

Где:

$C_{в}$  – стоимость вновь вводимых в течение года основных фондов;

$C_{вв}$  – стоимость выводимых в течение года основных фондов;

$П$  – период эксплуатации основных фондов, мес.

### 3.3. Износ, амортизация и воспроизводство основных средств предприятия

Основные производственные фонды, участвуя в производственном процессе, постепенно изнашиваются, в результате этого уменьшается их стоимость. **Постепенная утрата основными фондами их стоимости называется износом.**

Различают физический и моральный износ основных производственных фондов.

**Физический износ** – это фактический износ материально-вещественной части основных средств.

Физический износ может вызываться:

- воздействием природных условий эксплуатации;
- воздействием технологической среды производства.

Для оценки физического износа применяется экспертный метод и метод анализа срока службы. В общем случае степень физического износа можно определить:

$$K_{\text{физн}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}}, \quad (3.9)$$

где  $K_{\text{физн}}$  – коэффициент физического износа;

$T_{\text{ф}}$  – фактический срок использования основных средств;

$T_{\text{н}}$  – нормативный срок полезного использования основных средств.

**Физический износ** бывает двух типов:

1. Устранимый физический износ. В случае устранимого физического износа проводится капитальный ремонт средств. Расходы на проведение капитального ремонта списываются в расходы, связанные с производством и реализацией продукции по основному виду деятельности;

2. Неустрашимый физический износ. В случае неустраимого износа проводится полное восстановление основных средств, т.е. замена на новые средства.

Скорость и степень физического износа основных фондов зависит от многих условий: от конструкции основных фондов; от качества материалов, из которых они изготовлены; от интенсивности использования; режима эксплуатации, квалификации рабочих, природно-климатических условий и т.д.

**Моральный износ** сводится к тому, что оборудование, машины и другие основные фонды изнашиваются еще до наступления физического износа, обесцениваются, устаревают в техническом отношении. Непосредственной причиной морального износа основных производственных фондов является научно-технический прогресс.

**Моральный износ** может обуславливаться следующими *причинами*:

1. Под воздействием научно-технического прогресса сокращаются общественно необходимые затраты труда на производство машин в отраслях их производящих, следовательно, эксплуатация более ранних выпусков машин становится экономически нецелесообразной.

2. Под воздействием научно-технического прогресса появляются более дешевые и производительные машины, следовательно, эксплуатация существующих машин становится невозможной.

Так же как и физический износ, моральный износ может быть:

1. Устранимый. В случае этого износа проводится модернизация оборудования, т.е. введение усовершенствований в основные фонды, повышающих ее производительность. Затраты на модернизацию – это затраты инвестиционного характера и, следовательно, они погашаются из прибыли предприятия и других инвестиционных источников;

2. Неустрашимый. В случае данного износа проводится полная замена основных фондов.

Применение морально устаревших основных фондов приносит большой вред предприятиям, т.к. применение технически устаревших основных фондов сдерживает рост производительности труда, эффективности производства и, соответственно, ослабляет конкурентные позиции предприятия на рынке.

При нехватке средств для замены морально устаревших основных фондов их экономичность может быть повышена путем осуществления модернизации.

Таким образом, в процессе производства основные производственные фонды подвергаются физическому и моральному износу.

Процесс постепенного перенесения стоимости основных производственных фондов по мере износа на производимую продукцию для последующего их воспроизводства называется амортизацией. Другими словами, **амортизация** – погашение износа основных средств путем перенесения их стоимости на стоимость готового продукта по частям, в виде амортизационных отчислений

Для определения размера амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость продукции, все имеющиеся у предприятия основные фонды распределяются по амортизационным группам на основе срока полезного использования (Налоговый кодекс, гл. 25, ст. 258):

1 группа – все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет;

2 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 включительно;

3 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 включительно;

4 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 включительно;

5 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно;

6 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 включительно;

7 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно;

8 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно;



9 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно;

10 группа – имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет.

Сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств или объект нематериальных активов служит для целей деятельности организации. Срок полезного использования определяется на предприятии самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию амортизируемого имущества на основании классификации основных средств, утверждаемой Правительством РФ.

Срок полезного использования по нематериальным активам устанавливается исходя из срока действия патента, свидетельства.

Основные средства и нематериальные активы включаются в состав амортизируемого имущества с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они были введены в эксплуатацию (переданы в производство).

Основные средства, приобретенные до вступления в силу Налогового кодекса, включаются в соответствующую амортизационную группу по восстановительной стоимости, если налогоплательщик принял решение о начислении амортизации линейным методом и по остаточной стоимости, если налогоплательщик принял решение о начислении амортизации нелинейным методом.

Не подлежат амортизации земля и иные объекты природопользования, а также материально-производственные запасы, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги, финансовые инструменты срочных сделок (в том числе форвардные, фьючерские контракты, опционные контракты). Не подлежат амортизации следующие виды амортизируемого имущества:

А) имущество бюджетных организаций;

Б) имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений и используемое для некоммерческой деятельности;

В) имущество, приобретенное с использованием бюджетных средств целевого финансирования;

Г) объекты внешнего благоустройства;

Д) продуктивный скот;

Е) приобретенные издания (книги, брошюры и т.п.), произведения искусства и т.д.

Из состава амортизируемого имущества исключаются основные средства:

1. переданные по договорам в безвозмездное пользование;

2. переведенные по решению руководителя организации на консервацию продолжительностью свыше трех месяцев;

3. находящиеся по решению руководителя организации на реконструкции и модернизации продолжительностью свыше 12 месяцев.

Начисление амортизации осуществляется одним из следующих способов:

- линейный способ;
- нелинейный способ.

**Линейный способ начисления амортизации** применяют к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам со сроком полезного использования

свыше 20 лет. К остальным основным фондам предприятие вправе применить как линейный, так и нелинейный способ начисления амортизации. Выбранный метод начисления амортизации не может быть изменен в течение всего срока полезного использования.

**При использовании линейного способа** сумма начисленной за один месяц амортизации по конкретному объекту основных фондов определяется как произведение первоначальной (восстановительной) его стоимости и нормы амортизации, определяемой для данного объекта по формуле:

$$H = \left(\frac{1}{\Pi}\right) \times 100 \%, \quad (3.10)$$

Где:

$\Pi$  – срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, мес.

**При использовании нелинейного способа** сумма начисленной за один месяц амортизации по конкретному объекту основных фондов определяется как произведение его остаточной стоимости и нормы амортизации, определяемой для данного объекта по формуле:

$$H = \left(\frac{2}{\Pi}\right) \times 100 \%, \quad (3.11)$$

При этом с месяца, следующего за месяцем, в котором остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества достигнет 20 % от первоначальной (восстановительной) стоимости этого объекта, амортизация по нему исчисляется в следующем порядке:

1) остаточная стоимость объекта амортизируемого имущества в целях начисления амортизации фиксируется как его базовая стоимость для дальнейших расчетов;

2) сумма начисляемой за один месяц амортизации в отношении данного объекта амортизируемого имущества определяется путем деления базовой стоимости данного объекта на количество месяцев, оставшихся до истечения срока полезного использования данного объекта.

Начисление амортизации по объекту амортизируемого оборудования начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию и прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем, когда произошло полное списание стоимости такого объекта или когда данный объект выбыл из состава амортизируемого имущества предприятия по любым основаниям.

Основная функция амортизации – обеспечение воспроизводства, восстановления основных фондов. В каждом отчетном периоде сумма амортизации списывается со счетов износа на счета по учету затрат на производство и из-

держки обращения. После реализации продукции вместе с выручкой за реализованную продукцию амортизация поступает на расчетный счет предприятия, на котором накапливается. Суммы амортизационных отчислений, накопленные предприятием, имеют целевой характер. Используются суммы амортизационных отчислений только на полное восстановление основных средств.

Амортизационные отчисления расходуются непосредственно с расчетного счета на финансирование приобретения новых основных фондов, взамен изношенных, таким образом происходит восстановление основных фондов.

В момент выбытия объекта основных фондов с предприятия его первоначальная стоимость сопоставляется с суммой накопленных амортизационных отчислений. Результат по выбытию амортизируемого объекта (прибыль или убыток) относят на финансовые результаты предприятия.

Особенности начисления амортизации в случае ликвидации, реорганизации, преобразования предприятия:

1. Амортизация не начисляется ликвидируемой организацией с 1-го числа месяца, в котором завершена ликвидация;

2. Амортизация начисляется учреждаемой организацией с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором была осуществлена ее государственная регистрация.

Особенности начисления амортизации в отдельных характерных случаях:

1. В отношении амортизируемых средств, используемых для работы в агрессивной среде и/или повышенной сменности, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применить коэффициент, но не выше 2.

2. Для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора финансовой аренды (лизинга), к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применить коэффициент, но не выше 3.

3. По легковым автомобилям и пассажирским микроавтобусам, имеющим первоначальную стоимость соответственно более 300 тыс.руб. и 400 тыс.руб., основная норма амортизации применяется со специальным коэффициентом 0,5.

4. Допускается начисление амортизации по пониженным нормам по решению руководителя организации. Использование пониженных норм допускается только с начала налогового периода и в течении всего налогового периода.

5. При реализации амортизируемого имущества налогоплательщиками, использующими пониженные нормы амортизации, перерасчет налоговой базы на сумму недоначисленной амортизации против норм, не производится.

6. Организация, приобретающая основные средства, бывшие в употреблении (в случае, если по такому имуществу принято решение о применении линейного метода начисления амортизации), вправе определять сумму амортизации с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество лет (месяцев) фактического использования.

### 3.4. Показатели эффективности использования основных производственных фондов

Повышение эффективности использования основных производственных фондов является одним из важнейших факторов совершенствования экономики предприятия. Улучшение использования действующих основных производственных фондов позволяет увеличить объем производства продукции без дополнительных капитальных вложений, сократить издержки производства и, соответственно, повысить прибыль.

**Эффективность** – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемый как отношение эффекта, результата к затратам, обуславливающим, обеспечивающим его получение.

Для оценки эффективности использования основных производственных фондов применяют обобщающие и частные показатели. Обобщающие показатели позволяют оценить эффективность использования всех основных фондов, находящихся на балансе предприятия. Частные показатели рассчитываются для отдельных видов и групп основных производственных фондов.

Наиболее распространенным обобщающим показателем эффективности использования основных производственных фондов является **фондоотдача**, которая характеризует выпуск продукции в расчете на 1 руб. стоимости основных фондов:

$$\Phi O = \frac{\Pi}{\text{ОПФ}}, \quad (3.12)$$

Где:

Π – стоимость произведенной за год продукции;

ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

В практике экономического анализа используют также показатель **фондоёмкости** продукции, который показывает стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. выпускаемой продукции:

$$\Phi E = \frac{1}{\Phi O} = \frac{\text{ОПФ}}{\Pi}, \quad (3.13)$$

К числу обобщающих относят также показатель **фондовооруженности труда**. **Фондовооруженность** характеризует техническую оснащенность труда и определяется по формуле:

$$\Phi B = \frac{\text{ОПФ}}{Ч}, \quad (3.14)$$

где

Ч – среднесписочная численность рабочих.

С развитием научно-технического прогресса фондовооруженность труда увеличивается. Однако следует иметь в виду, что повышение фондовооруженности является экономически оправданным при условии опережающего роста фондоотдачи.

**Механовооруженность труда** показывает размер активной части средств, приходящийся на одного рабочего:

$$МВ = \frac{ОПФ_{акт}}{ч}, \quad (3.15)$$

Где:

ОПФ акт – среднегодовая стоимость активной части основных средств.

Недостатком показателей фондовооруженности и механовооруженности является, что они могут иметь растущую динамику под воздействием инфляции или в результате переоценки основных средств, т.е. без физического увеличения основных средств, приходящихся на одного рабочего.

Следующий обобщающий показатель эффективности использования основных производственных фондов – **рентабельность основных производственных фондов**, которая характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. основных фондов:

$$R = \frac{Пр}{ОПФ}, \quad (3.16)$$

Где

Пр – прибыль (балансовая или чистая).

Вопрос об использовании основных производственных фондов – это прежде всего вопрос об использовании рабочих машин и оборудования, являющихся активной частью основных производственных фондов. На примере этой группы рассмотрим наиболее часто применяемые в практике экономического анализа **частные показатели эффективности** использования основных фондов.

**Коэффициент экстенсивного использования машин и оборудования** характеризует загрузку машин и оборудования по времени и определяется по формуле:

$$K_{экс} = \frac{T_{ф}}{T_{пл}}, \quad (3.17)$$

Где:

$T_{ф}$  – фактическое время работы оборудования, час.;

$T_{пл.}$  – плановый фонд работы оборудования, час.

**Коэффициент интенсивного использования машин и оборудования** характеризует загрузку машин и оборудования по мощности и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{инт}} = \frac{P_{\text{ф}}}{P_{\text{пр}}}, \quad (3.18)$$

Где:

$P_{\text{ф}}$  - фактический объем выпускаемой продукции в натуральных единицах измерения;

$P_{\text{пр}}$  – проектная мощность оборудования по выпуску продукции.

**Коэффициент интегрального использования машин и оборудования** комплексно характеризует загрузку машин и оборудования по времени и мощности:

$$K_{\text{интегр}} = K_{\text{экс}} \times K_{\text{инт}}, \quad (3.19)$$

**Коэффициент сменности работы машин и оборудования** можно определить по одной из следующих формул:

$$K_{\text{см}} = \frac{(M_1 + M_2 + M_3)}{M}, \quad (3.20)$$

Где:

$M_1, M_2, M_3$  – число фактически отработанных машин - смен в первой, второй и третьей сменах;

$M$  – общее число машин и оборудования, которыми располагает предприятие.

Или:

$$K_{\text{см}} = \frac{T_{\text{ф}}}{(n \times D_{\text{см}} \times M_{\text{ср}})}, \quad (3.21)$$

где

$n$  – число рабочих дней в календарном периоде;

$D_{\text{см}}$  – продолжительность смены;

$M_{\text{ср}}$  – среднесписочное количество машин определенной группы.

В отдельных случаях рекомендуется повышать коэффициент сменности работы машин (оборудования), чтобы увеличить их отдачу.

Уровень технической готовности машин и оборудования характеризуется **коэффициентом использования парка машин и оборудования**, который определяется по формуле:

$$K_{\text{исп}} = \frac{N_p}{N_{\text{уст}}}, \quad (3.22)$$

Где:

$N_{\text{уст}}$  – число единиц установленного оборудования;

$N_p$  – число единиц работающего оборудования.

Состояние машин и оборудования предприятия с учетом износа определяется с использованием **коэффициента изношенности машин и оборудования**, исчисляемого по формуле:

$$K_{\text{изн}} = \frac{И}{C_{\text{п}}}, \quad (3.23)$$

Где:

$И$  – сумма начисленного износа машин и оборудования на момент расчета, начиная со дня ввода их в эксплуатацию, тыс. руб.;

$C_{\text{п}}$  – первоначальная стоимость машин и оборудования.

**Коэффициент годности машин и оборудования** определяется соответственно:

$$K_{\text{годн}} = \frac{(C_{\text{п}} - И)}{C_{\text{п}}}, \quad (3.24)$$

Помимо перечисленных в экономическом анализе используются и другие частные показатели использования основных производственных фондов: показатели возраста, динамики (ввода и выбытия), структуры основных фондов и т.п.

Повышение эффективности использования основных производственных фондов на предприятиях достигается за счет организационных, технических и экономических мероприятий.

**К организационным мероприятиям** относят следующие: уменьшение простоев оборудования в ремонте путем сокращения сроков ремонта и удлинения межремонтных периодов, увеличение сменности работы оборудования, максимальное использование каждой единицы рабочего оборудования в течение смены путем сокращения внеплановых простоев, организация бесперебойного снабжения рабочих мест необходимыми инструментами, приспособлениями и т. д.

**К техническим мероприятиям** по улучшению использования основных фондов следует отнести увеличение скорости работы машин и оборудования, снижение продолжительности технологических процессов на основе применения катализаторов, использование машин и оборудования на полную мощность, совершенствование технологии производства, применение прогрессивной техники, внедрение комплексной механизации, автоматизации и роботизации производственных процессов и др.

***К экономическим мероприятиям*** по улучшению использования основных производственных фондов относят совершенствование системы планирования, учета и контроля использования фондов, создание систем стимулирования, обеспечивающих заинтересованность персонала в повышении эффективности использования основных фондов и т. п.

### **3.5. Контрольные вопросы**

1. В чем заключается экономическая сущность основных средств.
2. Дайте определение основных средств, основных фондов, основного капитала.
3. Приведите классификацию основных средств по различным классификационным признакам.
4. Какими методами можно оценить величину основных средств предприятия.
5. Чем вызвана необходимость расчета среднегодовой стоимости основных средств.
6. Каким формам износа подвержены основные средства и как его можно устранить.
7. В чем заключается механизм начисления сумм амортизационных отчислений.
8. Какими методами можно списать по частям стоимость основного средства в стоимость продукции.
9. Чем характеризуется эффективность использования основных средств.



## 4. ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

### 4.1. Понятие и виды лизинга

Несмотря на то, что лизинг зародился как один из видов простых отношений аренды, на сегодняшний день его сущность более многосторонняя, а функции и возможности значительно шире. В связи с этим однозначного, признанного всеми определения термина «лизинг» нет. Существует достаточно обширное количество мнений и интерпретаций данного термина. Рассмотрим некоторые из них.

Согласно определения Европейской конфедерации лизинговых компаний Leaseurope, **лизинг** представляет собой договор, по которому арендодатель передает арендатору в обмен на платеж или серию платежей право на использование актива в течение согласованного периода времени. При этом Leaseurope определяет, что наиболее часто арендованные активы включают в себя:

- автомобили (автобусы, грузовики и трейлеры), контейнеры, коммунальную технику, сельскохозяйственные и строительные машины, автопогрузчики, краны;
- производственные предприятия, торговые помещения, офисные здания;
- оборудование безопасности вагонов и подвижного состава;
- полиграфическое оборудование, факсы и фотокопировальную технику;
- программные приложения;
- офисную мебель;
- станки, медицинское и торговое оборудование, оборудование общественного питания;
- самолеты, корабли, подвижной состав;
- отели и другие места отдыха.

В соответствии с действующим законодательством РФ, **предметом лизинга могут выступать** различные непотребляемые вещи, включающие любые виды активов, которые могут использоваться для предпринимательской деятельности, за исключением земельных участков и наделов, других природных объектов и имущества, которые запрещены к свободному обращению на территории РФ или по которым действующим законодательством РФ установлен особый порядок обращения.

В научной литературе имеется и такое определение лизинга: «Лизинг – это договор аренды завода, промышленных товаров, оборудования, недвижимости для использования их в производственных сферах арендатором, в то время как товары покупаются арендодателем, и он сохраняет за собой право собственности на весь период лизингового договора».

Согласно Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, под ним понимаются такие операции, которым присущи следующие отличительные черты:

- выбор оборудования и его поставщика определяется лизингополучателем без учета мнения лизингодателя;

– продавец оборудования знает о том, что его товар является предметом договора лизинга;

– расчет лизингового платежа составляется так, чтобы полностью или частично учесть амортизацию.

С таким пониманием лизинга согласны и российские законодатели, которые, как это следует из статьи 665 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ), рассматривают лизинг с точки зрения договора финансовой аренды (финансового лизинга). Его суть, с точки зрения российских законодателей, состоит в принятии арендодателем обязательства по приобретению в собственность имущества, указанного арендатором и с учетом определенного им продавца для дальнейшего предоставления этого имущества арендатору во временное владение и пользование за определенную в договоре плату. При этом в статье 665 ГК РФ указывается на отсутствие ответственности арендодателя за выбор предмета аренды и продавца, если в договоре финансовой аренды (лизинга) соответствующее обязательство отсутствует.

Под лизингом в Федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» понимается «совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга».

Форма лизинга примиряет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона – гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

Субъектами лизинговых сделок являются как минимум 3 участника: лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга.

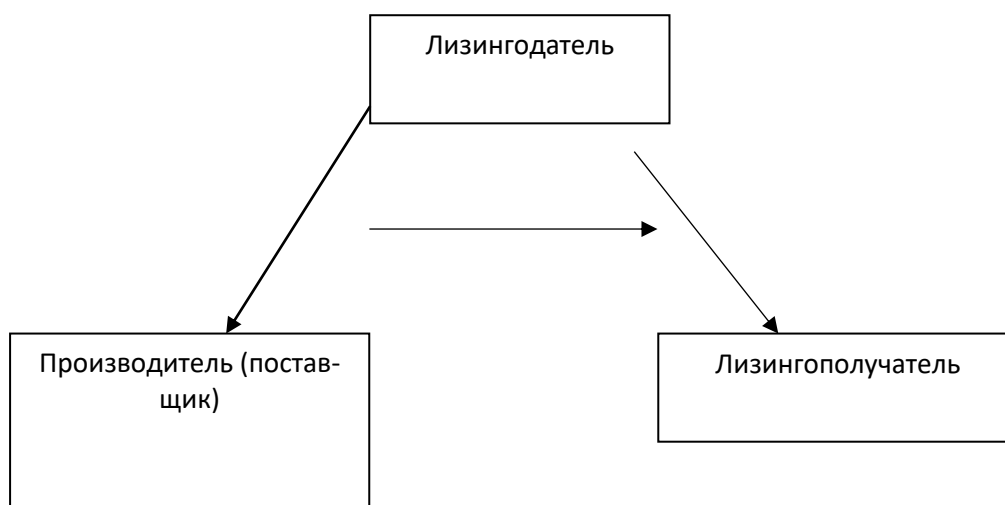
**Лизингодатель** – юридическое или физическое лицо, которое при помощи собственных или привлеченных средств приобретает имущество, а потом передает его за плату в пользование на время (на фиксированный срок) при определенных условиях, заключив договор с лизингополучателем. При этом право собственности на предмет лизинга может передаваться или не передаваться лизингополучателю. Чаще всего лизингодателями являются лизинговые фирмы, выполняющие функции лизингодателей в полном соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. При этом в Уставе лизинговой организации обязательно должен быть указан лизинг как вид деятельности.

**Лизингополучателем** является юридическое или физическое лицо, принимающее предмет лизинга за плату, на установленный срок и при условиях, оговоренных в договоре лизинга.

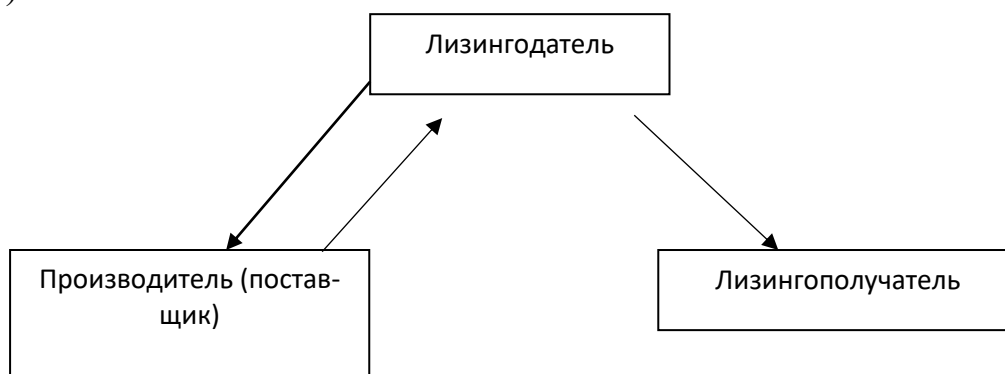
Продавец или поставщик предмета лизинга заключает договор купли-продажи с лизингодателем и передает ему основное средство в обусловленный договором срок и на прописанных в нем условиях оплаты. Продавец может выступать и в качестве лизингодателя.

Варианты взаимоотношений субъектов лизинговых правоотношений представлены на рисунке 4.1 .

Различия взаимосвязей, представленных на рисунках, состоят в степени контроля поставок лизингового оборудования лизингодателем. В первом случае (рис. 4.1 А) лизингодатель позволяет производителю и лизингополучателю взаимодействовать по поводу поставки оборудования лично, что облегчает условия поставки для лизингополучателя. Во втором случае (рис. 4.1 Б), напротив, лизингодатель берет на себя взаимоотношения с производителем по поводу поставки лизингового оборудования. Непосредственно лизингополучателю оборудование поставляет лизингодатель.



А)



Б)

Рис.4.1. Наиболее часто применяемая связь между участниками лизинговой сделки [46]

Табл. 4.1. Взаимосвязь и отличия арендных и лизинговых отношений сделки [124]

Основные параметры	Арендные отношения	Лизинговые отношения
Субъекты отношений	Арендодатель и арендатор	Поставщик (изготовитель) имущества, лизингодатель и лизингополучатель
Объекты отношений	Любое имущество разрешенное в обороте, включая природные объекты	Имущество, используемое для предпринимательской деятельности, исключая природные объекты
Правовое отношение сторон	Имущественное двустороннее правоотношение	Коммерческое имущественное трехстороннее правоотношение
Отношения с продавцом имущества	Арендодатель (продавец), арендатор (покупатель)	Лизингодатель и лизингополучатель выступают солидарными покупателями имущества у продавца
Ответственность наймодателя за качество имущества	За качество имущества отвечает арендодатель	Лизингодатель не отвечает за качество имущества, кроме случаев, когда он сам выбирает продавца имущества
Обязанности наймодателя	Как у собственника имущества	Инвестирование лизинговой сделки
Уведомление продавца о цели приобретения имущества	Не производится	Лизингодатель указывает цель передачи имущества в лизинг конкретному лизингополучателю
Право собственности на имущество после возмещения его стоимости	Если предусматривается, то в форме купли-продажи	Обычно предполагает опцион
Риск случайной гибели имущества	Несет арендодатель	Несет лизингополучатель
Страхование имущества	Имущество страхует арендодатель	Имущество страхует лизингополучатель
Расторжение договора по вине пользователя	Прекращение арендных платежей, кроме выплаты неустойки	Не освобождает лизингополучателя от полного погашения долга за весь договорной период
Спрос и предложения на имущество	Учитывает расчет платежей за пользование имуществом	Цену имущества, процентную ставку, срок договора, его остаточную стоимость и др.

Вместе с тем, лизинг не был бы интересен как явление, если бы он не нес необходимых бизнесу функций. Среди этих функций выделяют:

- **функцию получения прибыли**, состоящую в приросте экономического эффекта за счет распределения дохода, полученного от эксплуатации имущества;
- **финансовую функцию**, состоящую в возможности привлечения значительных объемов финансовых ресурсов в короткие сроки, но на долгосрочной основе (долгосрочный кредит);

– **производственную функцию**, состоящую в ускоренном обновлении парка основных средств, а также в оперативном решении производственных задач;

– **сбытовую функцию**, состоящую в увеличении объемов и расширения рынков сбыта, а также в росте оборачиваемости капитала;

– **рекламную функцию**, состоящую в возможности расширения информационного обеспечения деятельности производителя;

– **функцию использования налоговых и амортизационных льгот**, состоящую в возможности снижения налогового бремени за счет амортизационных и налоговых льгот вследствие прироста прибыли предприятия.

Представленное рассмотрение определений лизинга и способов взаимоотношений контрагентов внутри него свидетельствует о том, что лизинговый договор может содержать большое количество нюансов, которые во многом зависят от вида применяемого лизинга.

На сегодняшний день выделяют большое количество видов лизинга, основные из которых представлены на рисунке 4.2.

Первый классификационный признак – **по срочности лизинга** – в целом повторяет классификацию по срочности любых типов сделок и подразделяется на:

- долгосрочный, осуществляемый в течение 3 и более лет;
- среднесрочный – от 1,5 до 3 лет;
- краткосрочный – менее 1,5 лет.

Второе классификационное основание – **операции с предметом лизинга** – подразумевает классификацию взаимоотношений продавца предмета лизинга, лизингодателя и лизингополучателя по отношению к предмету лизинга. По этому классификационному основанию различают финансовый, возвратный и оперативный лизинг.

**При возвратном лизинге** продавец или поставщик предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель.

**При финансовом лизинге** лизингодатель приобретает в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода права собственности на предмет лизинга. Срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга. При данном виде лизинга лизингополучатель вправе предъявлять продавцу предмета лизинга требования к качеству и комплектности, срокам поставок и другие требования, установленные договором купли-продажи между продавцом и лизингодателем. Кроме того, сам предмет финансового лизинга учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон.

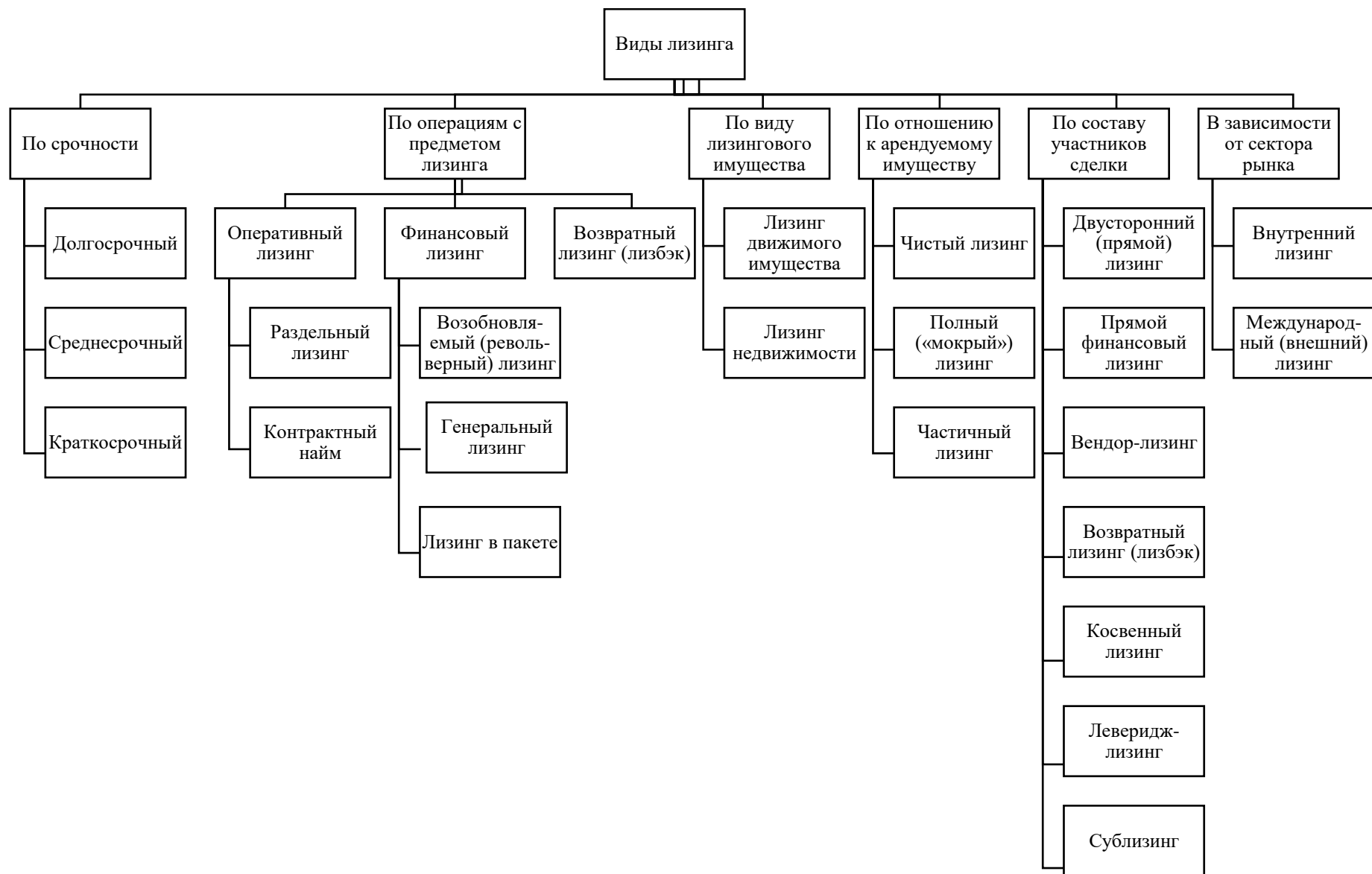


Рисунок 4.2 – Классификация видов лизинга сделки [46]

Отметим, что, в отличие от возвратного лизинга, финансовый имеет дальнейшее подразделение на возобновляемый и генеральный лизинг, а также лизинг в пакете.

**Возобновляемый лизинг** представляет собой периодическую замену оборудования по требованию лизингополучателя на оборудование более совершенного уровня.

**Генеральный лизинг** в целом схож с возобновляемым, однако дополнительный список оборудования, предполагаемый для приобретения лизингополучателем в будущем, во-первых, не обязательно должен заменять уже существующее оборудование, во-вторых, не обязательно должен включать оборудование более высокого, передового уровня. генеральный лизинг производится без заключения новых контрактов.

**Лизинг в пакете** представляет собой систему финансирования нового предприятия, при котором здания и сооружения предоставляются в кредит, а оборудование – по договору финансовой аренды.

**При оперативном лизинге** лизингодатель закупает имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором, предмет лизинга возвращается лизингодателю, а лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. Такая ситуация очень выгодна лизингодателю, поскольку предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока амортизации этого предмета. В то же время при оперативном лизинге именно лизингодатель отвечает за недостатки переданного во временное владение или пользование предмета лизинга, полностью или частично препятствующие пользованию данным предметом. При обнаружении этих недостатков лизингополучатель вправе потребовать от лизингодателя безвозмездного их устранения за счет уменьшения лизинговых платежей или возмещения своих расходов, связанных с устранением недостатков данного предмета лизинга. Сам предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя. Лизингополучатель может передать в залог предмет лизинга только с разрешения лизингодателя, представленное им в письменной форме. Залог оформляется отдельным договором между лизингополучателем и его кредитором. Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Как и в случае с финансовым лизингом, оперативный лизинг имеет дальнейшее подразделение по видам. Основными видами финансового лизинга являются раздельный лизинг и контрактный наем. Характеристика представленных типов оперативного лизинга представлена в таблице 4.1.

Табл. 4.2. Характеристика типов оперативного лизинга [50]

Тип оперативного лизинга	Участники сделки	Характеристика объектов
Раздельный лизинг	Лизингодатель, лизингополучатель, кредитор	Особо крупные проекты по аренде оборудования
Контрактный наем	Лизингодатель–финансовое учреждение, лизингополучатель	Комплексные парки машин, сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники

Как в случае с раздельным, так и в случае с контрактным наймом срок действия договора устанавливается существенно меньше реального срока службы предмета лизинга. Финансируется лишь часть стоимости оборудования.

**По типу лизингового имущества** различают лизинг движимого и недвижимого имущества.

По отношению к арендуемому имуществу лизинг подразделяется на:

– **чистый лизинг**, при котором все расходы по обслуживанию имущества несет лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые или так называемые нетто-платежи;

– **полный лизинг («мокрый»)**, представляющий собой лизинг с полным набором услуг, подразумевающих, что лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества;

– **частичный лизинг**, иначе называемый лизингом с частичным набором услуг, – лизинг, при котором на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества. Как правило, в качестве таких функций в лизинговом договоре определяется заключение договора на сервисное обслуживание и текущие ремонт и обслуживание предмета лизинга, согласно рекомендациям его производителя.

В зависимости от состава участников (субъектов) сделки выделяют следующие виды лизинга:

– **двусторонний лизинг** – лизинг, при котором лизингодатель обеспечивает покупку за счет своих финансовых возможностей (как собственных, так и заемных) под собственное обеспечение лизингодателя;

– **прямой финансовый лизинг** – лизинг, предусматривающий наличие в лизинговой сделке 3 участников – поставщика, лизингодателя и лизингополучателя;

– **вендор-лизинг** в целом аналогичен прямому лизингу, но проводится через подконтрольную производителю или продавцу лизинговую компанию;

– **возвратный лизинг (лизбэк)** – лизинг с двумя участниками с совмещением обязательств в одном лице, который представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой предприятие- собственник имущества продает эту собственность лизинговой компании и одновременно оформляет соглашение о долгосрочной аренде своей бывшей собственности на условиях лизинга,



т. е. продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель. При этом продавец собственности получает от покупателя взаимно согласованную сумму по договору купли-продажи. Покупатель в ходе этой операции становится лизингодателем



Рис. 4.3. Схема возвратного лизинга [126]

– **косвенный лизинг** – лизинг с тремя участниками, каждый из них выступает самостоятельным участником сделки;

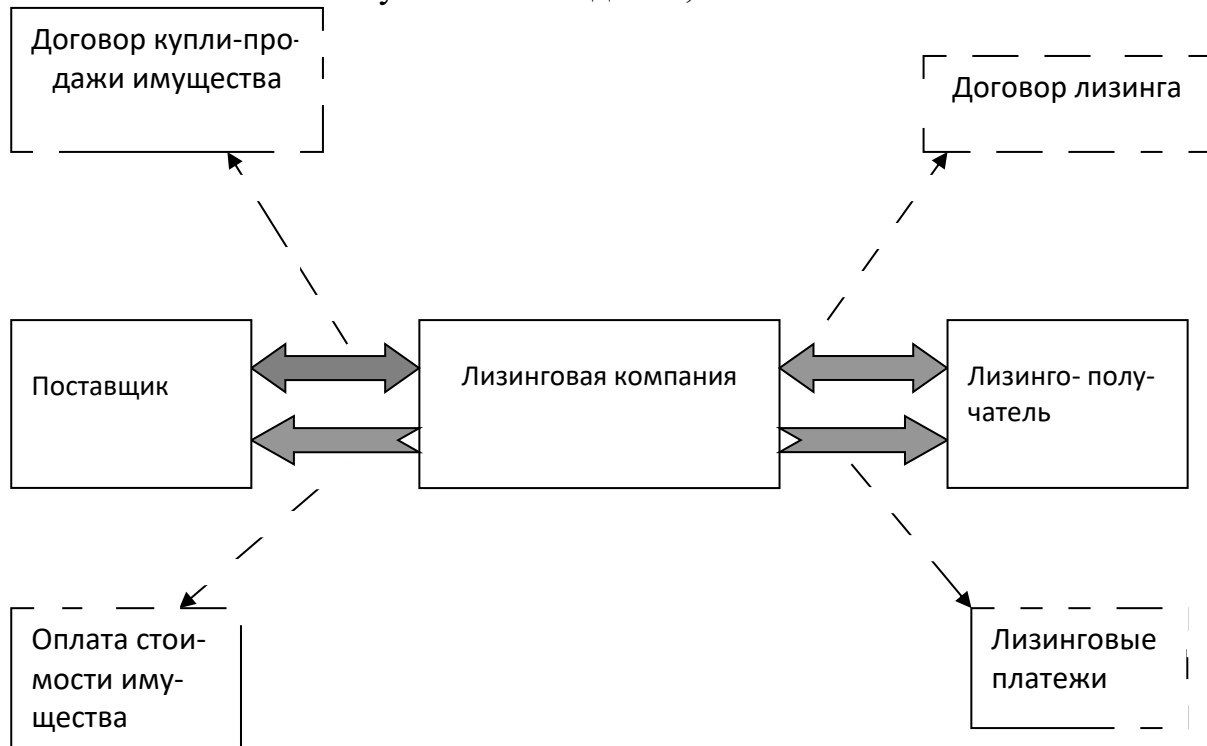


Рис. 4.4. Схема косвенного лизинга [126]

– **леверидж-лизинг**, иначе называемый лизинг с участием множества сторон, отдельный (групповой, акционерный) лизинг. Производится при участии

нескольких компаний – поставщиков и лизингодателей, а также с обязательным привлечением кредитных средств у ряда банков и страхованием лизингового имущества. При леверидж-лизинге возврат лизинговых платежей осуществляется с помощью страховых пулов. Еще одной спецификой леверидж-лизинга является то, что лизингодатели принимают участие в финансировании лишь части (как правило, около 20–40%) суммы, необходимой для покупки объекта лизинга;

– **сублизинг** (рисунок 4.5) – форма лизинговой сделки, при которой предусматривается дальнейшая сдача имущества, полученного на основании лизингового договора, в лизинг третьей стороне. Договор сублизинга может быть заключен лизингополучателем с третьим лицом (сублизингополучателем) только при наличии согласия лизингодателя. Существенным условием сделки сублизинга является то, что лизингополучатель, несмотря на переуступку им своих прав на пользование лизинговым имуществом третьему лицу, остается ответственным перед своим лизингодателем за выполнение всех обязательств по договору лизинга.



Рис. 4.5. Схема сублизинга [126]

Помимо описанных классификационных оснований, лизинг можно классифицировать еще по ряду признаков, одним из которых является сектор рынка. Так, в зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, различают следующие виды лизинга:

– **внутренний лизинг**, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами одной страны;

– **международный (внешний) лизинг**, при котором лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами разных стран.

## 4.2. Правовое обеспечение лизинговых сделок

Надежное правовое обеспечение экономической деятельности во многом определяет развитие бизнеса. Неразвитость и неопределенность правовых отношений субъектов сдерживают этот процесс. В последние годы активно проходил процесс организации гражданско-правового института лизинга в РФ. Однако нормативно-законодательная база, в соответствии с которой развивается рынок лизинговых услуг и механизм исполнения лизинговых схем, формируется под воздействием постоянно меняющейся правовой среды. Правовая среда формирования нормативно-законодательной базы лизинга включает ряд элементов, представленных на рисунке 4.6.



Рис. 4.6. Правовая среда формирования нормативно-законодательной базы лизинга

Отношения, возникающие в связи с заключением договора лизинга, регулируются статьями 665–670 ГК РФ и Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)».

**Договор лизинга** – это договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем. В договоре лизинга также определяется тип лизинговых отношений и другие важные положения:

- данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга;
- объем передаваемых прав собственности;
- наименование места и указание порядка передачи предмета лизинга;
- указание срока действия предмета лизинга;
- порядок балансового учета предмета лизинга;
- порядок содержания и ремонта предмета лизинга;
- перечень дополнительных услуг, предоставленных лизингодателем на основании договора комплексного лизинга;
- указание общей суммы договора лизинга и размера вознаграждения лизингодателя;
- порядок расчетов (график платежей);
- определение обязанности лизингодателя или лизингополучателя застраховать предмет лизинга от связанных с договором лизинга рисков, если иное не предусмотрено договором.

При этом единственным обязательным условием договора, без которого договор считается незаключенным, является то, что он должен содержать данные, позволяющие определенно устанавливать имущество, подлежащее передаче в качестве предмета лизинга. Согласно статье 17 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» арендодатель обязан предоставить арендатору имущество, являющееся предметом лизинга, в состоянии, соответствующем условиям договора лизинга и назначению имущества. Предмет лизинга передается в лизинг вместе со всеми его принадлежностями и со всеми документами (техническим паспортом и т. д.), если иное не предусмотрено договором лизинга.

Вместе с тем, в настоящее время многие вопросы, касающиеся предмета договора лизинга, под которым понимается передаваемое в финансовую аренду имущество, являются спорными в силу их недостаточной или неадекватной законодательной урегулированности. К последней можно отнести перечень имущества, которое может быть передано в финансовую аренду (лизинг) (табл. 4.2). Согласно представленной таблице, действующее законодательство определяет предмет лизинга по-разному. Это создает определенные трудности у участников рынка лизинга в тех случаях, когда в качестве такового выбирается предмет, который поименован в одном законе и отсутствует – в другом.

Табл. 4.3. Сравнение понятий «предмет лизинга»

Статья 3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»	Статья 666 ГК РФ	Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге
«Предметом лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, в т. ч. предприятия и др. имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое запрещено федеральным законодательством для свободного обращения; для которого установлен особый порядок обращения, за исключением продукции военного назначения»	«Предметом договора лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов»	«Конвенция регулирует операции по аренде всего оборудования, за исключением того, которое должно быть использовано арендатором, в основном, в личных или семейных целях, а также для домашних нужд»

По общему правилу статьи 665 ГК РФ выбор предмета аренды и продавца осуществляет арендатор, однако договором может быть предусмотрено осуществление этих действий арендодателем. Договор квалифицируется как договор лизинга, если он содержит указания на наличие инвестирования денежных средств в предмет лизинга и на наличие передачи предмета лизинга арендатору. Иные требования к содержанию договора лизинга установлены в статье 15 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» .

Поскольку, согласно пункту 1 статьи 668 ГК РФ предмет аренды передается продавцом непосредственно арендатору, а. кроме того, согласно пункту 1 статьи 670 ГК РФ арендатор вправе предъявлять непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора финансовой аренды, требования, вытекающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и арендодателем, статья 667 ГК РФ возлагает на последнего обязанность уведомления продавца о личности арендатора. Неисполнение этой обязанности возлагает на арендодателя обязанность возместить убытки, которые могут возникнуть вследствие этого как у арендатора, так и у продавца.

По общему правилу место исполнения обязанности по передаче имущества арендатору определяется местом нахождения последнего.

Среди других важнейших положений Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» можно отметить:

- предоставление права применять механизм ускоренной амортизации участнику договора лизинга, на балансе которого находится предмет лизинга;

– широкий спектр дополнительных услуг, включаемых в договор о лизинге; предлагается открытый список расходов, включаемых в лизинговый договор, но оговаривается, что данные услуги должны быть непосредственно связаны с реализацией договора лизинга. Таким образом, лизингополучатель может включать расходы в вычитаемые из налогооблагаемой базы для исчисления налога на прибыль;

– детально прописана процедура бесспорного списания лизинговых платежей лизингодателем в случае их неперечисления лизингополучателем более 2 раз подряд.

Однако в практике реализации лизинговых схем последняя из указанных норм может оказаться проблематичной для применения. Согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности», взыскать денежные средства со счетов кредитная организация может только на основании исполнительных документов. Развитие лизинговых отношений в РФ показывает и другие очевидные пробелы законодательства, которое регламентирует данную сферу гражданско-правовых отношений. Так, например, банкротство лизингодателей не имеет специального нормативного регулирования, что вызывает на практике множество проблем.

Еще одним пробелом российского законодательства о лизинге является отсутствие правового выделения и признания оперативного лизинга. Современная редакция Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)» полностью исключила из него данное понятие, однако на практике оперативный лизинг продолжает применяться. Особенности оперативного лизинга состоят в том, что:

– при его применении нормативный срок службы имущества существенно длиннее, чем срок договора лизинга, и полная стоимость имущества не покрывается полностью лизинговыми платежами. Это вынуждает лизингодателя сдавать имущество в лизинг несколько раз, при этом велик риск по невозмещению остаточной стоимости объекта лизинга при слабом спросе на него или его отсутствию;

– в данном случае отсутствует или не играет самостоятельной роли продавец лизингового имущества, в договоре присутствуют только лизингодатель и лизингополучатель;

– по договору оперативного лизинга при обнаружении недостатков или дефектов в лизинговом имуществе, препятствующих его использованию, ответственность несет лизингодатель. Если лизинговое имущество находится в негодном состоянии по независящим от арендатора причинам, он может требовать досрочного расторжения договора и прекращения выплаты арендной платы.

Несмотря на то, что в настоящее время данный вид лизинга не регулируется отечественным законодательством, некоторые авторы считают, что именно законодательное выделение данной разновидности лизинга откроет новые возможности для развития российской экономики.

Помимо законодательного регулирования лизинговых обязательств по соответствующему договору, существуют также определенные законодательством особенности налогового регулирования и бухгалтерского учета лизинговых операций. В соответствии с главой 25 НК РФ, пока лизингополучатель не

выкупил объект лизинга, он принадлежит лизинговой компании. Именно поэтому на лизингополучателя не будет налагаться налог на имущество.

Безусловно, процессы формирования национальной нормативно-правовой базы лизинга в настоящее время далеко не окончены, т. к., как показывает даже небольшой перечень рассмотренных проблем, еще остается много нерешенных вопросов. В частности, некоторыми исследователями отмечается наличие недостатков, препятствующих развитию международного лизинга: проблема таможенного регулирования и другие проблемы, требующие отражения в Таможенном кодексе ЕАЭС.

Отметим, что международный лизинг регулируется не только российским, но и международным законодательством, а именно:

- нормами Оттавской конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге», которые на международном рынке являются приоритетным вариантом применимого права при совершении сделки международного лизинга (ст. 5 Конвенции, п. 2 ст. 7 ГК РФ). Применение Оттавской конвенции может быть исключено только в случае, если на это согласны все стороны лизингового международного договора;

- применение норм права той страны, которая избрана всеми сторонами лизинговой сделки. Примечательно, что избраны могут быть не только нормы права той страны, в которой один из участников сделки является резидентом, но и нормы права любой другой страны;

- применение норм права страны лизингодателя в тех случаях, когда стороны отказались от регулирования договора нормами Оттавской конвенции, но не смогли прийти к согласию относительно норм права той или иной страны. Этот аспект урегулирован пунктом 2 статьи 1186 ГК РФ, согласно которому по вопросам, неурегулированным международным договором, «подлежит применению право той страны, с которой гражданско-правовое отношение, осложненное иностранным элементом, наиболее тесно связано». Так, в соответствии с пунктом 2 статьи 1211 ГК РФ правом страны, с которой договор наиболее тесно связан, считается право страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. При заключении договора международного лизинга указанной стороной является лизингодатель.

Сделки международного лизинга осуществляются в соответствии с согласованными к применению сторонами Правилами Инкотермс, Международной торговой палаты, Принципами международных коммерческих договоров, подготовленными УНИДРУА.

#### **4.3. Методические подходы к расчету лизинговых платежей**

##### ***Метод финансовых рент (аннуитета)***

Если рассматривать лизинг с точки зрения вида предпринимательской деятельности, можно обратить внимание на то, что лизинговые платежи выступают

в качестве подтверждения лизингополучателем имущественного права лизингодателя на объект финансовой аренды (лизинга) и уплату за использование этого объекта рентных платежей. Как следствие, объект лизинга как объект имущественных прав лизингодателя может быть реализован им лизингополучателю с прибавкой определенного процента на вложенный капитал. Такое понимание арендных платежей приводит к их пониманию элементов, входящих в их состав (рис. 4.7).

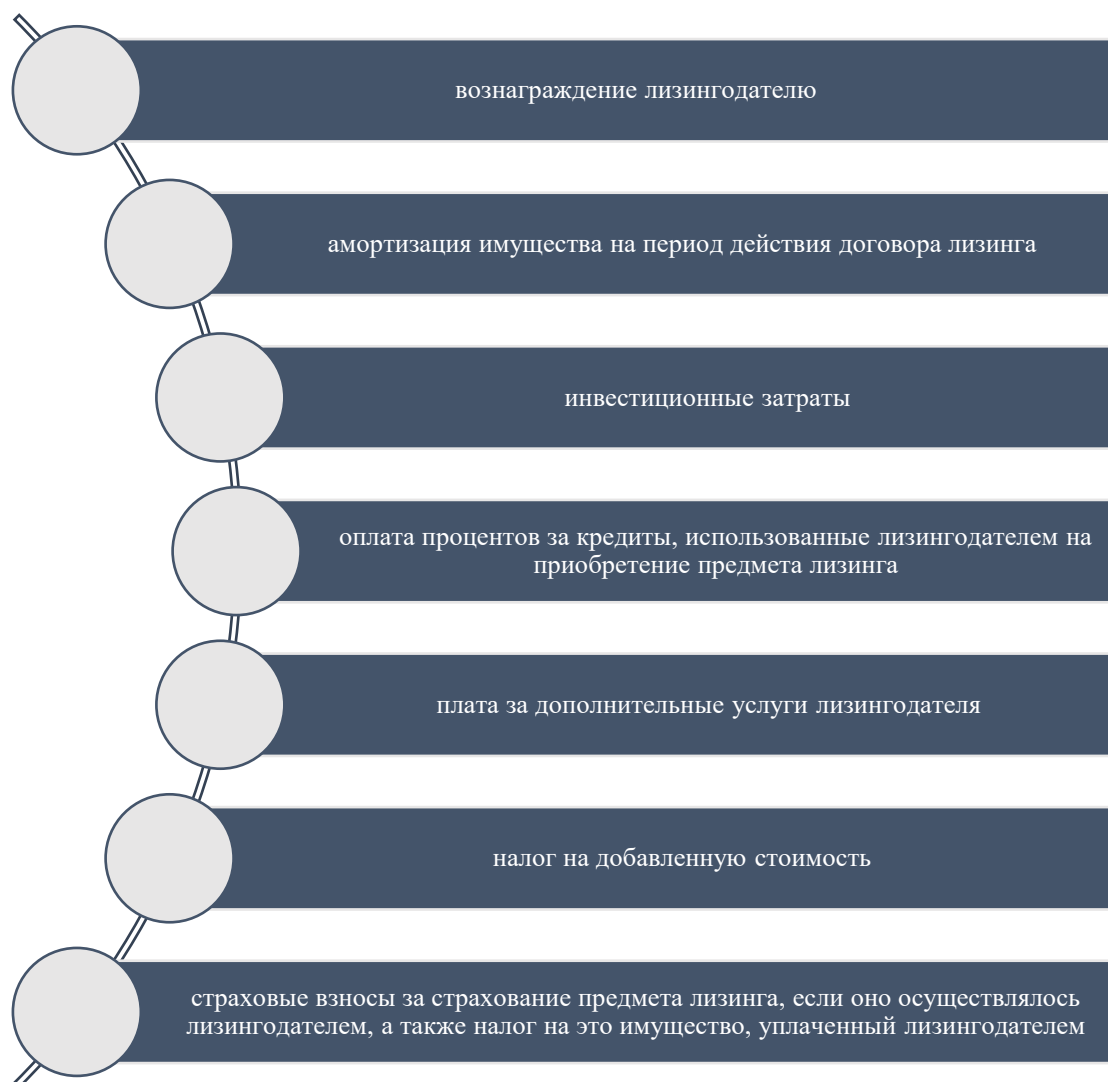


Рис. 4.7. Состав лизинговых платежей [127]

Из перечисленных на рисунке 4.7 составляющих далее могут подразделяться инвестиционные затраты, под которыми понимают затраты лизингодателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга лизингополучателем. В качестве инвестиционных затрат могут рассматриваться затраты, представленные на рисунке 4.8.



Инвестиционные затраты	стоимость предмета лизинга
	налог на имущество
	расходы на транспортировку и установку
	расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга
	расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов, тарифов и пошлин, связанных с предметом лизинга
	расходы на хранение предмета лизинга до момента ввода его в эксплуатацию
	расходы на охрану предмета лизинга во время транспортировки и его страхование
	расходы на страхование от всех видов риска
	расходы на выплату процентов за пользование привлеченными средствами и отсрочки платежей, предоставленные продавцом
	плата за предоставление лизингодателю гарантий и поручительств, подтверждение расчетно-платежных документов третьими лицами в связи с предметом лизинга
	расходы на содержание и обслуживание предмета лизинга
	расходы на регистрацию, приобретение и передачу предмета лизинга
	расходы на создание резервов в целях капитального ремонта предмета лизинга
	комиссионный сбор торгового агента
	расходы на передачу предмета лизинга
	расходы на оказание возникающих в ходе реализации комплексного лизинга дополнительных услуг

*Рис. 4.8. Состав инвестиционных затрат, включаемых в возмещение по договору лизинга*

Размер, способ осуществления и периодичность лизинговых платежей определяются договором лизинга. Лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость продукции, производимой с использованием предмета лизинга, или на расходы, связанные с основной деятельностью.

Согласно статье 259.3 Налогового кодекса РФ, стороны договора лизинга имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга. Амортизационные отчисления производит балансодержатель предмета лизинга. При применении ускоренной амортизации используется равномерный (линейный) метод ее начисления, при котором утвержденная норма амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше трех.

Опыт западных стран показывает, что для условий нормально функционирующей экономики наиболее распространенной методикой расчета лизинговых платежей является методика, базирующаяся на теории аннуитетов.

Под аннуитетом понимают вид денежного потока, примерами которого являются:

- ежемесячные выплаты зарплаты в виде окладов;
- получение ежегодных фиксированных дивидендов владельцем привилегированной акции или межпериодные выплаты инвестору купонного дохода по облигации;
- ежемесячные равные выплаты по кредиту .

Использование теории аннуитетов для расчета платежей по лизингу предполагает расчет стандартного (уровневого, унифицированного) платежа (аннуитета), величина которого неизменна на протяжении всего периода сделки и зависит от:

- общей суммы лизингового договора;
- срока договора;
- периодичности начисления и внесения платежей;
- срока внесения платежа (в начале, середине или конце периода внесения);
- величины аванса;
- выкупа имущества по остаточной стоимости (если имеет место).

Лизинговые платежи рассчитываются по формуле (4.1):

$$R = C \times a_{n,\beta}, \quad (4.1)$$

Где:  $C$  – стоимость имущества с учетом всех дополнительных затрат;

$a_{n,\beta}$  – коэффициент рассрочки (погашения), рассчитываемый по формуле (4.2):

$$a_{n,\beta} = \frac{\beta}{1 - \frac{1}{(1+\beta)^n}}, \quad (4.2)$$

где  $\beta$  – лизинговое вознаграждение лизингодателя в долях.

Причем  $a_{n,\beta}$  оказывает, какая доля стоимости имущества погашается в каждый период. Значения коэффициента рассрочки берут в справочниках по финансовому анализу.

Финансовые директора некоторых лизинговых компаний полагают, что преимущество этой методики заключается в адекватности начисления лизинговых платежей платежам по кредитному договору, заключенному между банком и лизинговой компанией.

Действительно, такой способ позволяет синхронизировать расчеты. Поэтому с каждым увеличивается количество банковских продуктов, предполагающих использование этого способа расчетов. Так, в настоящее время метод аннуитетов метод применяется при ипотеке, потребительском кредитовании, лизинге и т. д. Метод аннуитета имеет ряд существенных достоинств:

- обеспечивает равномерность платежей;
- учитывает временную стоимость денег (одним из его элементов является дисконтный множитель).

Использование данного метода превалировало в договорах лизинга легковых автомобилей, автотранспортных средств для перевозки грузов, а также в большинстве договоров, которые заключали работающие на российском рынке лизинговые компании. Вместе с тем, поскольку ни одна из методик расчета лизинговых платежей законодательно не закреплена, помимо метода финансовых рент (аннуитета), были разработаны и другие методы и методики. Одной из таких является методика расчета лизинговых платежей, разработанная Л. Н. Прилуцким.

### ***Методика расчета лизинговых платежей, разработанная Л. Прилуцким***

Данная методика основана на определении простой суммы составляющих элементов лизинговых платежей (рисунок 4.9).

Первый из компонентов – сумма, возмещающая стоимость лизингового имущества, представляет собой стоимость приобретения передаваемого в лизинг имущества лизингодателем без учета транспортных и иных расходов.

Второй компонент – плата лизингодателю за кредитные ресурсы, используемые для приобретения лизингового имущества, – включается в формулу только в том случае, если лизингодатель приобретал оборудование в кредит. В таком случае на лизингополучателя переносится вся стоимость кредита, включающая как саму сумму кредита, так и начисленные по нему проценты.

Комиссионное вознаграждение лизингодателю представляет собой, по сути, добавочную стоимость, которую лизингодатель получает в



Рис. 4.9. Сумма составляющих элементов лизинговых платежей

В процессе предоставления принадлежащего ему оборудования в лизинг. Именно этот компонент лизинговых платежей является доходом лизингодателя.

Включение иных затрат лизингодателя, предусмотренных контрактом, в состав общей суммы лизинговых платежей, основано на необходимости возмещения затрат лизингодателя на доставку, таможенное оформление и иные направления затрат, которые понес лизингодатель в процессе приобретения и доставки оборудования лизингополучателю.

Включение суммы, выплачиваемой лизингодателю за страхование имущества, основано на пункте 1 статьи 21 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)», согласно которому предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга, если иное не предусмотрено договором. Стороны, выступающие в качестве страхователя и выгодоприобретателя, а также период страхования предмета лизинга определяются договором лизинга. Отметим, что, согласно указанному закону, страхование лизингового имущества является добровольным. Вместе с тем, на практике лизингополучателю приходится соглашаться с этим условием при заключении договора лизинга, т. к. лизинговые компании практически всегда включают в лизинговые договоры условие о страховании лизингового имущества, поскольку это позволяет значительно снизить риски по сделке.

Представленные компоненты отражены Л. Прилуцким в следующей формуле (4.3):

$$S = A + B + Q + R + D, \quad (4.3)$$

Где:  $S$  – общая сумма лизинговых платежей за весь период лизинга;

$A$  – сумма, возмещающая стоимость лизингового имущества за весь период лизинга;

$B$  – комиссионное вознаграждение лизингодателю;

$Q$  – плата лизингодателю за кредитные ресурсы, используемые для приобретения лизингового имущества;

$R$  – сумма, выплачиваемая лизингодателю за страхование имущества;

$D$  – иные затраты лизингодателя, предусмотренные контрактом.

Комиссионное вознаграждение лизингодателю в  $i$ -м периоде определяется по формуле (4.4):

$$B_i = (A - (i - 1)A_i) \frac{P_b}{m}, \quad (4.4)$$

Где:  $P_b$  – годовая процентная ставка комиссионного вознаграждения;

$m$  – количество периодов в году.

Плата лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные для приобретения лизингового имущества в  $i$ -м периоде, определяется по формуле (4.5):

$$K_i = (K - (i - 1)A_i) \frac{P_k}{m}, \quad (4.5)$$

Где:  $K$  – величина кредитных ресурсов;

$K_i$  – плата за кредитные ресурсы в  $i$ -м периоде;

$P_k$  – годовая процентная ставка по кредитам.

Значения  $(i - 1)$  представляют неоплаченную стоимость кредита. Но для упрощения расчетов автор предлагает суммы страховки и иных затрат в методике не учитывать. Тогда величина лизингового платежа в  $i$ -м периоде будет рассчитываться по формуле (4.6):

$$C_i = A_i + B_i + K_i. \quad (4.6)$$

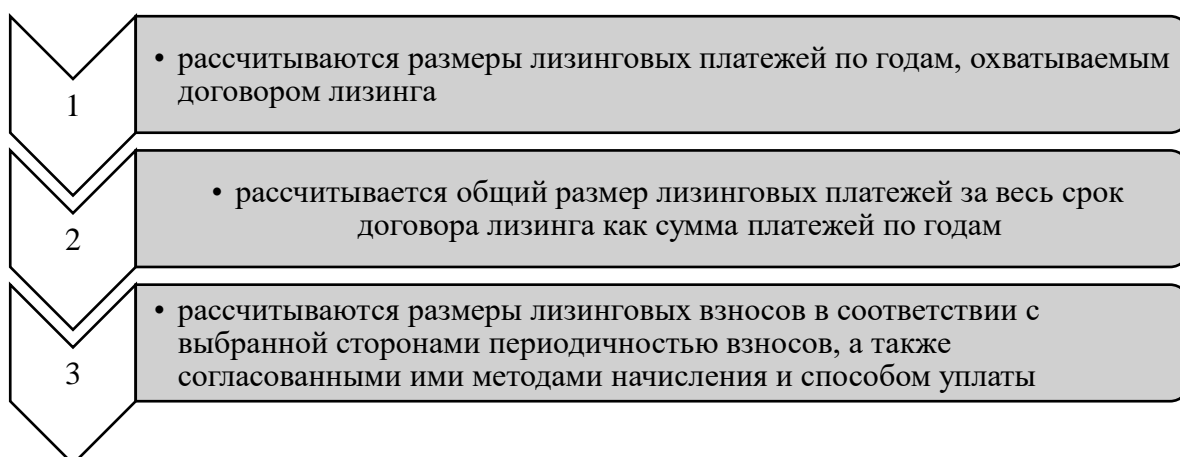
Общая сумма лизинговых платежей вычисляется как сумма платежей всех периодов. Остаточная стоимость лизингового имущества определяется как разность балансовой и неоплаченной стоимостей имущества.

Из приведенных в методике Л. Прилуцкого формул следует, что при фиксированных значениях стоимости лизингового имущества, величины кредита, процентов по кредиту и комиссионного вознаграждения уменьшение величины лизинговых платежей возможно только при ускоренном погашении стоимости лизингового имущества. Это считается существенным недостатком методики для тех отраслей экономики, в которых ускоренная амортизация объектов основных средств не применяется. Кроме того, в методике Л. Прилуцкого абсолютно

необоснованно не рассматриваются расходы на страхование лизингового имущества и прочие расходы, связанные с оказанием лизингодателем прочих (дополнительных) услуг. Поэтому данная методика не находит в настоящее время своего широкого распространения. Также широкому распространению данной методики препятствует методика расчета лизинговых платежей, рекомендованная Министерством финансов РФ, которая является признанным ориентиром нижней границы стоимости лизингового платежа при заключении договора лизинга.

### ***Методика расчета лизинговых платежей, рекомендованная Министерством экономики РФ***

Алгоритм расчета строится на том, что с уменьшением задолженности по кредиту, получаемому лизингодателем для приобретения имущества, уменьшается размер платы за используемые кредиты. Если ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя устанавливается в процентах к остаточной стоимости имущества, то размер комиссионного вознаграждения также будет уменьшаться. Считается целесообразным осуществлять расчет лизинговых платежей в последовательности, отраженной на рисунке 4.10.



*Рис. 4.10. Порядок расчета показателей, рассчитываемых в рамках методических рекомендаций расчета лизинговых платежей Министерства экономики РФ*

В рамках вышеобозначенного на рисунке 4.10 порядка расчета показателей методическими рекомендациями расчета лизинговых платежей Министерства экономики РФ предложена следующая последовательность расчета лизинговых платежей (рис. 4.11).



Рис. 4.11. Последовательность расчета показателей, необходимых для расчета лизинговых платежей Министерства экономики РФ

Согласно рисунку 4.10, на первом этапе предлагается рассчитать амортизационные отчисления. Они рассчитываются по формуле (4.7):

$$A = \frac{K\alpha}{100}, \quad (4.7)$$

Где: А – амортизационные отчисления;  
 К – стоимость объекта лизинга;  
 α – норма амортизации, %.

При использовании ускоренной амортизации норму амортизационных отчислений можно увеличивать до 3 раз.

Далее рассчитывается плата за кредитные ресурсы по формуле (4.8):

$$Kp = Kp_{\text{ср.г.}} * \frac{n_k}{100}, \quad (4.8)$$

Где: Кр – плата за кредитные ресурсы;

$Kp_{\text{ср.г.}}$  – среднегодовая стоимость объекта лизинга с НДС (величина кредитных ресурсов, привлекаемых для лизинговой сделки), рассчитываемая по формуле среднеарифметической (4.9);

$n_k$  – процентная ставка за кредит.

$$Kp_{\text{ср.г.}} = \sum_{i=1}^n \frac{C_H + C_K}{2}. \quad (4.9)$$

На следующем этапе рассчитывается размер комиссионных выплат (4.10):

$$K_{\text{в}} = Kp_{\text{ср.г.}} * \frac{b}{100}, \quad ((4.10))$$

где  $b$  – ставка комиссионного вознаграждения, %

Далее рассчитывается налог на добавленную стоимость (НДС) по формуле (4.11):

$$\text{НДС} = BL * \frac{18}{100}, \quad ((4.11))$$

где  $BL$  – выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС (4.12):

$$BL = (A + Kp + K_{\text{в}}). \quad ((4.12))$$

Далее определяется плата за дополнительные (сервисные) услуги (4.13):

$$Ду = Рк + Ру + Рр + Рд, \quad ((4.13))$$

Где:  $Ду$  – плата за дополнительные (сервисные) услуги;

$Рк$  – командировочные расходы лизингодателя;

$Ру$  – расходы на услуги (юридические консультации, информация и другие расходы по эксплуатации оборудования);

$Рр$  – расходы на рекламу лизингодателя;

$Рд$  – другие расходы на услуги лизингодателя.

Общая сумма лизинговых платежей рассчитывается по формуле (4.14):

$$R = A + p + K_{\text{в}} + \text{НДС} + Ду + Тп, \quad ((4.14))$$

где  $Тп$  – таможенная пошлина.

Данная методика проста, но не лишена недостатков. Основным из них является то, что она не учитывает изменение стоимости платежей (денег), поскольку расчеты ведутся без учета дисконтирования денежных потоков. Поэтому использование данной методики большинством исследователей и практиков происходит только в целях рассмотрения структуры лизинговых платежей и их уровня.

Таким образом, можно констатировать, что на практике существует и применяется ряд методических подходов к расчету лизинговых платежей. Выбор той или иной методики для расчета лизинговых платежей на практике является следствием договора между лизингодателем и лизингополучателем.



#### 4.4. Контрольные вопросы

1. Дайте определение лизингу.
2. Перечислите виды лизинга.
3. Какая нормативно-правовая база регламентирует лизинговые операции в России?
4. В чем заключается преимущество использования лизинговых операций для предприятия?
5. Перечислите существующие подходы к расчету лизинговых платежей?
6. Назовите основные составляющие лизингового платежа?
7. В чем заключается понятие лизинга.
8. Кто является участником лизинговой сделки.
9. По каким признакам классифицируются лизинговые сделки.
10. Что такое финансовый лизинг и каковы его особенности.
11. Что означает оперативный лизинг.
12. Как определяется цена лизинговой сделки.
13. Что включается в лизинговую плату.
14. Какие существуют методы начисления и способы уплаты по договору лизинга.
15. Дайте характеристику развития лизинговых операций в Российской Федерации.

## 5. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

### 5.1. Понятие, состав и структура оборотных средств предприятия

**Оборотные средства** – это совокупность денежных средств, вложенных в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

**Под оборотными производственными фондами** понимают часть производственных фондов, вещественным содержанием которых являются предметы труда. Оборотные производственные фонды в отличие от основных производственных фондов полностью потребляются в каждом производственном цикле и переносят свою стоимость на производимую продукцию, изменяют либо утрачивают свою натурально-вещественную форму в процессе производства.

**Оборотные производственные фонды включают** в свой состав:

- производственные запасы товарно-материальных ценностей, находящихся на складах предприятия (сырье, основные материалы и покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части для ремонта основных фондов, тара и тарные материалы);
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления (предметы труда, уже вступившие в процесс производства);
- расходы будущих периодов (затраты, произведенные в данном периоде, но которые будут отнесены на себестоимость продукции в последующие периоды, например, затраты на проектирование и освоение новых видов продукции).

Хозяйственная деятельность предприятия не ограничивается только процессом производства продукции. Поэтому предприятия должны располагать также определенными средствами, для осуществления снабженческо-сбытовой деятельности, расчетов с другими предприятиями и т. д. Средства предприятия, находящиеся в сфере обращения, называются **фондами обращения**.

К фондам обращения относят:

- готовую продукцию, находящуюся на складе;
- товары отгруженные, но не оплаченные потребителем;
- денежные средства в кассе и на счетах в банках;
- дебиторскую задолженность (задолженность потребителей за поставленный товар);
- средства в прочих расчетах.

Оборотные средства предприятия подразделяются на **нормируемые и ненормируемые**. К нормируемым оборотным средствам относят все оборотные производственные фонды, а также готовую продукцию на складе предприятия. Остальные оборотные средства относятся к ненормируемым.



Рис. 5.1. Состав и классификация оборотных средств [128]

**Источниками пополнения** (формирования) **оборотных средств** предприятия являются:

- собственные средства;
- заемные средства;
- привлеченные средства;
- средства иностранных партнеров – для совместных предприятий;
- государственные (бюджетные) ассигнования – для предприятий, на которых имеется более 25% государственной собственности.

Основным источником формирования оборотных средств являются собственные средства: уставный (складочный) капитал, прибыль и т.д. В качестве заемных средств выступают кредиты (банковские и коммерческие, т. е. отсрочка оплаты). Кроме того, предприятия могут временно использовать средства других предприятий и организаций для пополнения запасов оборотных средств, которые существуют в виде кредиторской задолженности и называются привлеченными средствами. Наличие собственных оборотных средств, а также соотношение

между собственными и заемными (привлеченными) оборотными средствами характеризует степень финансовой устойчивости предприятия.

## 5.2. Кругооборот оборотных средств

В процессе своего функционирования оборотные средства постоянно находятся в движении, то есть совершают кругооборот. Причем на различных стадиях кругооборота они переходят из материально-вещественной формы в денежную и обратно.

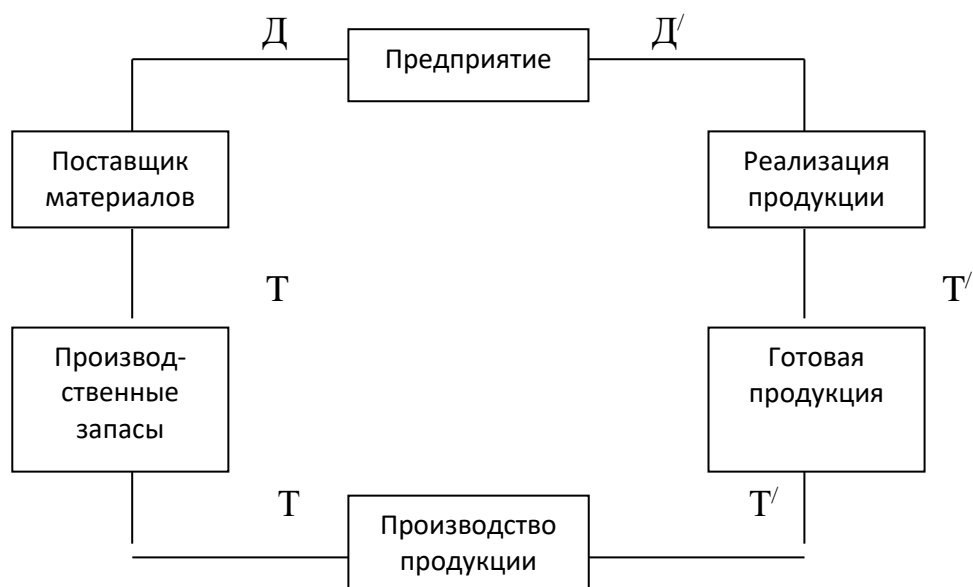


Рис. 5.2. Кругооборот оборотных средств [128]

Предприятие перечисляет деньги поставщикам материалов, те в свою очередь отгружают материалы (осуществляют поставки). Далее материалы попадают на склад предприятия и становятся производственными запасами. Со склада они попадают в производство, где перерабатываются и полностью или частично (полуфабрикаты, комплектующие) изменяют свою материально-вещественную форму. Из производственных цехов выходит готовая продукция, поступающая на склады. Затем наступает стадия реализации продукции, на которой за отгруженную продукцию предприятие получает денежные средства в виде дохода от реализации. Отметим, что одномоментно оборотные средства находятся на всех стадиях кругооборота. Естественно, что суммы денежных средств на первой и последней стадиях кругооборота не равны между собой. Доход от реализации включает ту нормальную прибыль, которую предприятие хочет получить от производства и реализации продукции.

На каждой стадии кругооборота средства находятся определенное количество календарных дней, их сумма определяет период оборота оборотных средств. Чем меньшее количество дней оборотные средства находятся в обороте,

тем меньшее их количество необходимо предприятию для выпуска одних и тех же объемов продукции. В данном случае речь идет о высвобождении оборотных средств из оборота. Для высвобождения оборотных средств из оборота надо сократить дни пребывания средств на каждой стадии оборота. Например:

1. На стадии поставок товарно-материальных ценностей заключать долгосрочные договора с поставщиками ресурсов;

2. На стадии производственных запасов проводить нормирование оборотных средств;

3. На стадии производства совершенствовать технологию производства продукции и обновлять основные средства с целью сокращения производственного цикла;

4. На стадии реализации расширять рынки сбыта продукции и поддерживать долгосрочные связи с потребителями продукции и т.д.

Высвобожденные из оборота денежные средства предприятие может использовать для других своих целей, например, направлять на развитие производства и социальное развитие.

### 5.3. Определение потребности в оборотных средствах

Ритмичность и высокая результативность работы предприятия в значительной степени зависит от оптимальных размеров оборотных средств. При недостатке оборотных средств нарушается ритмичность работы предприятия, излишек оборотных средств приводит к «залеживанию» товарно-материальных ценностей и снижению эффективности производства.

**Общий норматив оборотных средств**, или **совокупная потребность в оборотных средствах предприятия**, характеризует минимально необходимую сумму денежных средств, авансируемых в создание оборотных средств, и определяется как сумма частных нормативов, рассчитанных по отдельным элементам оборотных средств:

$$N_o = N_{пз} + N_{нзп} + N_{бр} + N_{гп}, \quad (5.1)$$

Где:

$N_{пз}$  – норматив производственных запасов;

$N_{нзп}$  – норматив незавершенного производства;

$N_{бр}$  – норматив будущих расходов;

$N_{гп}$  – норматив готовой продукции.

Норматив оборотных средств в денежном выражении по основным элементам производственных запасов определяется по формуле:

$$N_{пзi} = T_{зи} \times \left( \frac{M_i}{T_k} \right), \quad (5.2)$$

Где:

$N_{пзi}$  – норматив производственного запаса по  $i$  – му материалу в руб.;

$T_{zi}$  – норма запаса  $i$  – го материала в днях;  
 $M_i$  – расход материала  $i$  – го вида за календарный период в руб.;  
 $T_k$  – длительность календарного периода.

Величина запаса материала в днях ( $T_{zi}$ ) складывается из следующих видов запасов:

А) текущего запаса – размер текущего запаса в днях устанавливается, как правило, в размере 50% от средневзвешенного интервала поставки;

Б) страхового или гарантийного запаса – его необходимость обусловлена на случай срыва очередной поставки для обеспечения бесперебойности работы производства. Размер страхового запаса обычно принимается равным 50 % от величины текущего запаса.

В) транспортного запаса – учитывает время транспортировки материала от поставщика материала до предприятия. Его размер зависит от вида транспортировки (автомобильный транспорт, речной, морской и т.д.) и удаленности поставщика материала;

Г) подготовительного запаса – данный запас учитывает время подготовки материала к производству. Размер этого запаса определяется на основании фактического времени подготовки материала к производству за предыдущий период;

Д) сезонного запаса – этот вид запаса характерен для предприятий, функционирующих на отдаленных от транспортных путей территориях или предприятиях, работающих на сезонном сырье. Например, в областях Крайнего Севера, где все запасы завозятся только в период открытия навигации.

Таким образом, общий размер запаса материала в днях определится по формуле:

$$T_z = T_{тек} + T_{стр} + T_{тр} + T_{п} + T_{сез}, \quad (5.3)$$

где

$T_z$  – норма запаса материала в днях;

$T_{тек}$  – размер текущего запаса в днях;

$T_{стр}$  – размер страхового (гарантийного) запаса в днях;

$T_{тр}$  – размер транспортного запаса в днях;

$T_{п}$  – размер подготовительного запаса в днях;

$T_{сез}$  – размер сезонного запаса в днях.

Норматив оборотных средств в незавершенном производстве определяется по формуле:

$$Н_{нзп} = \frac{(Q_B \times t_{ц} \times k_{нз})}{T_k}, \quad (5.4)$$

Где:

$Q_v$  – валовый объем производства продукции за календарный период в руб.;  $t_{ц}$  – длительность производственного цикла в днях;

$k_{нз}$  – коэффициент нарастания затрат в производстве;

$T_k$  – длительность календарного периода в днях.

В свою очередь, коэффициент нарастания затрат в производстве определяется по одной из следующих формул:

$$k_{нз} = \frac{(З_m + 0,5 \times З_п)}{(З_m + З_п)}, \quad (5.5)$$

или

$$k_{нз} = a + \frac{(1-a)}{2}, \quad (5.6)$$

Где:

$З_m$  – расходы на материалы в себестоимости продукции;

$З_п$  – текущие затраты на производство за минусом затрат на материалы;

$a$  – доля затрат на материалы в себестоимости продукции предприятия.

Норматив оборотных средств в расходах будущих периодов определяется по формуле:

$$Н_{бр} = П + Р - С, \quad (5.7)$$

Где:

$П$  – переходящая сумма расходов будущих периодов на начало планируемого года;

$Р$  – расходы будущих периодов в планируемом году;

$С$  – расходы будущих периодов, подлежащие списанию на себестоимость продукции планируемого года в соответствии со сметой производства.

Норматив оборотных средств на остатки готовой продукции определяется по формуле:

$$Н_{гп} = V_{сут} \times (T_{ф} + T_{д}), \quad (5.8)$$

Где:

$V_{сут}$  – суточный выпуск готовой продукции по производственной себестоимости;

$T_{ф}$  – время, необходимое для формирования партии для отправки готовой продукции потребителю;

$T_{д}$  – время, необходимое для оформления документов для отправки груза потребителю.

Остановимся еще на одном немаловажном моменте, касающемся оборотных средств предприятия – методах списания стоимости оборотных средств в расходы, связанные с производством продукции. Ведь одни и те же материалы поступают на предприятие в различное время и могут иметь различную цену приобретения. Так по какой же цене списывать затраты на материалы в себестоимость продукции? От метода списания зависит финансовое состояние предприятия.

В настоящее время Налоговый кодекс РФ (гл. 25, ст. 254) рекомендует следующие методы списания затрат на материалы, причем предприятие самостоятельно выбирает свою учетную политику:

1. Метод оценки по себестоимости единицы запаса;
2. Метод оценки по средней себестоимости;
3. Метод оценки по себестоимости первых по времени приобретения запасов (ФИФО);
4. Метод оценки по себестоимости последних по времени приобретения запасов (ЛИФО).

**Метод оценки по себестоимости единицы запаса** – это учет движения материалов по их фактической себестоимости. Данный метод является самым точным методом списания затрат. Однако применение его ограничено тем, что он трудно применим в условиях крупносерийного и многономенклатурного производства.

**Метод оценки по средней себестоимости** – предусматривает определение средней себестоимости запаса материала путем расчета средневзвешенной его величины или расчета скользящей средней величины.

**Метод оценки по себестоимости первых по времени приобретений (ФИФО)** – это метод учета товарных запасов, в соответствии с которым они фиксируются в денежном выражении по цене первой поступившей партии этих товаров. Иными словами, метод ФИФО основан на допущении, что запасы в производстве используются в той же последовательности, в какой осуществляются поставки.

**Метод оценки по себестоимости последних по времени приобретения запасов (ЛИФО)** – это метод учета товарно-материальных запасов в стоимостном выражении по цене последней поступившей партии.

При выборе учетной политики предприятие должно тщательно проанализировать свое финансовое состояние и выгоды (потери) от применения того или иного метода списания стоимости материалов в себестоимость продукции.

#### **5.4. Показатели и пути повышения эффективности использования оборотных средств**

Эффективность использования оборотных средств зависит от их оборачиваемости. Как отмечалось ранее, оборотные средства предприятий совершают



кругооборот, переходя из сферы производства в сферу обращения. При этом оборотные средства последовательно проходят три стадии: денежную, производственную и товарную.

На первой стадии оборотные средства выступают в денежной форме и используются в сфере обращения для создания производственных запасов сырья, топлива, запасных частей для ремонта основных фондов и т. п.

На второй, производственной стадии, эти запасы расходуются в цехах предприятия, превращаясь в готовую товарную продукцию.

На третьей стадии кругооборота происходит реализация готовой товарной продукции, т. е. превращение ее вновь в денежную форму. Затем кругооборот повторяется. При этом создаются условия для возобновления процесса производства.

Оборотные средства предприятия одновременно находятся на всех стадиях кругооборота и выступают в трех формах: денежной, производственной и товарной.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о том, что на каждый рубль, авансируемый в создание оборотных средств, выпускается и реализуется больше продукции. Чем быстрее оборачиваются оборотные средства, тем меньше их сумма, необходимая для выполнения одного и того же объема работ.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой взаимосвязанных показателей:

- коэффициент оборачиваемости оборотных средств;
- длительность одного оборота оборотных средств;
- коэффициент загрузки оборотных средств.

**Коэффициент оборачиваемости оборотных средств** показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за определенный период времени (год, квартал, месяц), и определяется по формуле:

$$K_{об} = \frac{РП}{ОС}, \quad (5.9)$$

Где:

РП – стоимость реализованной продукции, руб.;

ОС – средние остатки оборотных средств в рассматриваемом периоде, руб.

**Длительность одного оборота оборотных средств** показывает время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот. Этот показатель отражает время, за которое предприятию будут возвращены его средства в виде выручки за реализованную продукцию, и рассчитывается по формуле:

$$Д_{об} = \frac{T}{K_{об}}, \quad (5.10)$$

где:  $T$  – число дней в рассматриваемом периоде.

**Коэффициент загрузки оборотных средств** является величиной, обратно пропорциональной коэффициенту оборачиваемости оборотных средств, и показывает величину оборотных средств, приходящихся на 1 рубль реализованной продукции:

$$K_z = \frac{1}{K_{об}} = \frac{OC}{РП}, \quad (5.11)$$

Размер высвобождения оборотных средств из оборота ( $V_{oc}$ ) в результате ускорения их оборачиваемости может быть определен по формуле:

$$V_{oc} = РП \times \frac{(t_1 - t_2)}{T}, \quad (5.12)$$

Где:

$t_1, t_2$  – период оборота оборотных средств до и после сокращения соответственно в днях.

Эффективность использования оборотных средств оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятия. В этой связи определяется целый ряд финансовых коэффициентов по оборотным средствам. Наиболее значимые из них:

**1. Коэффициент текущей ликвидности ( $K_{тл}$ ):**

$$K_{тл} = \frac{OC}{З_{кр}}, \quad (5.13)$$

где  $З_{кр}$  – сумма краткосрочной задолженности предприятия.

Министерство финансов установило его нормативное значение, равное 2. Если значение коэффициента ниже указанного нормативного, то это говорит о снижении финансовой устойчивости предприятия.

**2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_o$ ):**

$$K_o = \frac{OC_c}{OC}, \quad (5.14)$$

где  $OC_c$  – размер собственных оборотных средств предприятия.

Министерство финансов установило его нормативное значение, равное 0,1, т.е.10%. Предприятие должно иметь в своем распоряжении не менее 10%

собственных оборотных средств, иначе оно может быть признано неплатежеспособным.

Повышение эффективности использования оборотных средств является одним из направлений повышения эффективности производства. Экономическое значение ускорения оборачиваемости оборотных средств состоит в том, что благодаря повышению скорости оборота оборотных средств достигается увеличение объемов производства и реализации продукции при неизменных средствах, вкладываемых в создание оборотных средств, или снижаются затраты на оборотные средства при неизменном объеме производства и реализации продукции.

Главные направления повышения эффективности оборотных средств на предприятиях можно классифицировать по стадиям их кругооборота.

На стадии создания производственных запасов к этим направлениям относятся:

- бесперебойность и комплектность материально-технического обеспечения производства ресурсами необходимого качества;
- снижение на складах сверхнормативных запасов сырья, топлива, материалов и др. нормируемых средств;
- снижение стоимости приобретаемых ресурсов без ущерба для их качества;
- обеспечение сохранности материалов во время хранения на складах;
- сокращение времени на разгрузку и складирование материалов, а также их подготовку к производству и др.

На стадии производства можно выделить следующие направления повышения эффективности использования оборотных средств:

- сокращение длительности производственного цикла;
- снижение удельных норм расхода сырья, материалов, топлива и др. ресурсов без ущерба для качества выпускаемой продукции;
- использование отходов производства;
- повышение качества выпускаемой продукции;
- организация ритмичной работы предприятия и др.

К направлениям повышения эффективности использования оборотных средств на стадии реализации продукции относятся:

- укрепление договорной и платежной дисциплины;
- строгое соблюдение правил финансирования;
- ускорение оформления платежных документов и своевременное предъявление их для оплаты;
- ускорение документооборота в процессе реализации;
- применение рациональных способов расчета за поставляемую продукцию;
- ускорение отгрузки продукции потребителю и др.

## **5.5. Контрольные вопросы**

1. Что такое оборотные средства предприятия.

2. За счет каких финансовых источников предприятие может пополнять запасы оборотных средств.
3. Какие стадии кругооборота проходят оборотные средства предприятия.
4. Что означает высвобождение оборотных средств из оборота.
5. В чем состоит порядок нормирования оборотных средств предприятия.
6. Какие методы списания стоимости материалов в себестоимость продукции предусмотрены российским законодательством.
7. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств.

## 6. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 6.1. Понятие и состав трудовых ресурсов предприятия

Трудовые ресурсы являются самым важным составляющим абсолютно любой организации, функционирующей на рынке сейчас, или функционирующей много лет назад, не зависимо ни от специфики предприятия, ни от его местоположения, ни от чего.

**Трудовые ресурсы** — это дееспособные люди, которые благодаря приобретённому образованию, способностью общаться с другими людьми, и другими присущим человеку навыкам осуществляют нахождение компании на рынке. Основу трудовых ресурсов составляет экономически активное население страны, а это значит, что в трудовые ресурсы входят не только занятые люди, которые уже занимают какую-либо должность в организации, но и безработные люди, которые ввиду различных факторов, будь то низкая образованность человека или сложность адаптации человека к коллективу, не могут найти подходящую себе работу, а в периоды кризиса — не могут найти работу вообще. У активного населения страны выделяют два вида трудоспособности: общий вид трудоспособности и профессиональный. Под общим видом понимают выполнение базовых видов деятельности, не требующих никакой профессиональной подготовки, таких как: работа грузчика; уборка помещения; кассир, где уже все вычислительные процессы осуществляет компьютер; промоутер и тому подобное. Под профессиональным видом деятельности понимают выполнение квалифицированного труда, требующего специального обучения, таких как: бухгалтер; менеджер; инженер-технолог какой-либо конкретной сферы деятельности.

В настоящее время занятых людей классифицируют по 6 факторам, такими как:

- 1) Люди, работающие по найму;
- 2) Работодатели: это как раз те люди, которые дали работу другим людям (1-му пункту);
- 3) Самостоятельные работники: люди, организация которых не востребована к штатным сотрудникам. Продвижение и функционирование организации данные работники осуществляют сами;
- 4) Лица, помогающие родственнику на его предприятия на безвозмездной основе из-за трудного материального положения в компании, и, как правило, с ними даже не заключается трудовой договор;
- 5) Члены производственных кооперативов;
- 6) Работники, которые не относятся ни к одному из вышеперечисленных факторов ввиду недостаточности информации.

На уровне отдельного предприятия чаще используют термин «кадры». Под **кадрами предприятия** понимается совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. Для анализа, планирования, учета, и управления кадрами все работники предприятия классифицируются по ряду признаков.

В зависимости от участия в производственном процессе кадры предприятия делятся на две категории: промышленно-производственный персонал и непромышленный персонал.

**К промышленно производственному персоналу** относятся работники предприятия, которые непосредственно связаны с процессом производства продукции (работ, услуг) и его обслуживанием.

**К непромышленному персоналу** относятся работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. Это работники торговли и общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, медицинских и оздоровительных учреждений, учреждений дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия. В свою очередь, промышленно-производственный персонал подразделяется на две основные группы – рабочие и служащие.

**К рабочим** относят работников предприятия, непосредственно занятых созданием материальных ценностей или оказанием производственных и транспортных услуг. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. К основным относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции (работ, услуг), к вспомогательным – рабочие, связанные с обслуживанием производственного процесса.

В группе **служащих** выделяют следующие категории работников:

- руководители, т. е. лица, имеющие подчиненных и наделенные полномочиями принимать управленческие решения и организовывать их выполнение;
- специалисты, т.е. лица, имеющие специальное образование, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими видами деятельности в соответствии с имеющейся квалификацией; технический (вспомогательный) персонал, т. е. лица, осуществляющие несложные функции в аппарате управления, связанные с подготовкой и оформлением документации, хозяйственным обслуживанием и делопроизводством (делопроизводители, архивариусы, секретари, курьеры, кассиры, учетчики и др.).

Каждая категория работников в своем составе предусматривает ряд профессий, которые в свою очередь представлены группами специальностей. Внутри специальностей работников разделяют по уровню квалификации.

**Под профессией** понимают особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под **специальностью** – вид деятельности в пределах профессии, требующий специальных навыков и знаний.

**Квалификация** характеризует степень овладения работниками той или иной профессией или специальностью и отражается в квалификационных разрядах (классах) и категориях, которые присваиваются им в зависимости от теоретической и практической подготовки.

Профессионально-квалификационный состав служащих предприятия находит свое отражение в штатном расписании.

Соотношение различных категорий работников в общей их численности, выраженное в процентах, называется структурой кадров предприятия. Каче-

ственный анализ кадров предприятия может осуществляться на основе исчисления структуры кадров по категориям, профессиям, специальностям, уровню образования, стажу работы, полу, возрасту и другим признакам.

Структура кадров любого предприятия с течением времени меняется, и эти изменения обусловлены действием ряда факторов:

- изменением уровня механизации и автоматизации производства;
- внедрением достижений научно-технического прогресса;
- изменением размеров предприятия;
- изменением номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции и

др.

## 6.2. Планирование численности работников предприятия

При планировании численности работников предприятия различают списочную, явочную и среднесписочную численность работников.

**Списочная численность** работников предприятия – это показатель численности работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Она учитывает численность всех работников предприятия, принятых на постоянную, сезонную и временную работу в соответствии с заключенными трудовыми договорами (контрактами).

**Явочная численность** отражает число работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках. Явочная численность определяется как разница между списочной численностью на данный момент времени и численностью работников, находящихся в очередных и дополнительных отпусках, отсутствующих на работе по болезни, в виду учебного отпуска, выполнения государственных и общественных обязанностей и по другим причинам, разрешенным законодательством. Это необходимая для выполнения производственного задания по выпуску продукции численность работников.

**Среднесписочная численность** – это средняя за определенный период (месяц, квартал, год) численность работников. Среднесписочная численность работников определяется путем суммирования списочной численности за каждый календарный день и деления полученной суммы на число календарных дней в расчетном периоде.

Планирование численности работников предприятия ведется отдельно по категориям персонала. Основными методами определения количественной потребности в работниках являются расчеты по:

- трудоемкости производственной программы;
- нормам выработки;
- нормам обслуживания;
- рабочим местам.

Расчет плановой численности основных рабочих по трудоемкости производственной программы осуществляется по формуле:

$$\text{Ч} = \frac{\left(\frac{\text{Т}}{\Phi}\right)}{\text{К}}, \quad (6.1)$$

Где:

Т – плановая трудоемкость производственной программы, чел.-час.;

Φ – фонд рабочего времени одного рабочего в год, час.;

К – планируемый коэффициент выполнения норм времени рабочими.

Расчет плановой численности основных рабочих по нормам выработки производится по формуле:

$$\text{Ч} = \frac{\left(\frac{\text{П}}{\text{НВ}}\right)}{\text{К}}, \quad (6.2)$$

где

П – плановый объем производства продукции (работ, услуг) в установленных единицах измерения за расчетный период времени;

НВ – плановая норма выработки в тех же единицах измерения и за тот же период времени.

Расчет плановой численности основных и вспомогательных рабочих, занятых обслуживанием оборудования, проводится по нормам обслуживания с использованием следующей формулы:

$$\text{Ч} = \left(\frac{\text{О}}{\text{НО}}\right) \times \text{С} \times \text{К}_{\text{сп}}, \quad (6.3)$$

Где:

О – количество единиц установленного оборудования;

НО – плановая норма обслуживания;

С – количество рабочих смен;

К<sub>сп.</sub> – коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную.

Расчет плановой численности вспомогательных работников, для которых не могут быть установлены ни объемы работ, ни нормы обслуживания (например, крановщики, стропальщики и т.д.) осуществляется по рабочим местам по формуле:

$$\text{Ч} = \text{Р} \times \text{С} \times \text{К}_{\text{сп.}}, \quad (6.4)$$

Где:

Р – число рабочих мест.

Расчет плановой численности младшего обслуживающего персонала производится с использованием косвенных показателей, отражающих нормативные объемы работ. Так, численность уборщиков может быть определена по площади помещений, гардеробщиков – по количеству обслуживаемых людей и т.п.



На любом предприятии постоянно происходит движение кадрового состава, т.е. одни работники поступают на работу, другие увольняются по различным причинам. В этой связи определяются показатели оборота работающих:

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Ч}_{\text{пр}}}{\text{Ч}_{\text{г}}}, \quad (6.5)$$

$$K_{\text{ув}} = \frac{\text{Ч}_{\text{ув}}}{\text{Ч}_{\text{г}}}, \quad (6.6)$$

$$K_{\text{общ}} = \frac{(\text{Ч}_{\text{пр}} + \text{Ч}_{\text{ув}})}{\text{Ч}_{\text{г}}}, \quad (6.7)$$

Где

$K_{\text{пр}}$  – коэффициент по принятым работникам на предприятие;

$\text{Ч}_{\text{пр}}$  – количество принятых на предприятие работников за календарный период;

$K_{\text{ув}}$  – коэффициент по уволенным работникам с предприятия;

$\text{Ч}_{\text{ув}}$  количество уволенных работников за календарный период;

$K_{\text{общ}}$  – обобщающий коэффициент движения работающих предприятия.

Важное значение для оценки динамики кадров имеет коэффициент текучести кадров, определяемый по формуле:

$$K_{\text{т}} = \frac{(\text{У}_{\text{с}} + \text{У}_{\text{нд}})}{\text{Ч}_{\text{г}}}, \quad (6.8)$$

Где

$\text{У}_{\text{с}}$  – численность работников уволившихся с предприятия по собственному желанию;

$\text{У}_{\text{нд}}$  – численность работников уволенных с предприятия в связи с нарушением трудовой дисциплины.

С целью определения трудозатрат предприятия на выпуск объема продукции составляется *баланс рабочего времени*. По данным баланса рабочего времени рассчитывается *фонд рабочего времени* (ФРВ). Выделяют следующие фонды рабочего времени:

- календарный фонд рабочего времени;
- номинальный фонд рабочего времени;
- полезный фонд рабочего времени.

Для определения фонда рабочего времени на предприятии составляют баланс рабочего времени на одного работающего.

Баланс рабочего времени на одного рабочего:

1. Календарный фонд рабочего времени (365 дн.).
2. Количество праздничных и выходных дней.
3. Номинальный фонд рабочего времени (стр.1 – стр. 2).
4. Среднее число невыходов на одного рабочего всего, в том числе:

- - очередной отпуск;
- - дополнительный отпуск;
- - декретный отпуск;
- - неявка на работу по болезни;
- - выполнение государственных обязанностей;
- - отпуск с разрешения администрации;
- - вынужденные простои;
- - прогулы.

#### 5. Полезный фонд рабочего времени

Полезный фонд рабочего времени измеряется в днях и часах. Для определения полезного фонда рабочего времени в часах необходимо полезный фонд рабочего времени в днях умножить на продолжительность смены.

### 6.3. Оплата труда работников предприятия

Каждое предприятие, привлекая в производственный процесс такой ресурс как труд, несет соответствующие затраты на его использование. Затраты предприятия на использование данного ресурса – это сумма расходов на оплату труда в денежном и натуральном выражении, дополнительные расходы, связанные с обеспечением работников жильем, расходы на социальное обеспечение, расходы на переподготовку кадров и другие. Основными из данных расходов являются расходы на заработную плату.

**Заработная плата** – часть общественного продукта, выплачиваемая работнику в соответствии с количеством и качеством его труда. Другими словами, **заработная плата** – цена за использованный труд.

Понятие заработной платы как цены за труд позволяет рассматривать рынок труда с соответствующим уровнем спроса и предложения труда. Если скоро труд имеет цену, то равновесная цена устанавливается на рынке, как и объемы спроса на труд и предложения труда.

**Заработная плата выполняет следующие функции:**

1. Воспроизводственная. Она проявляется в том, что размер заработной платы должен обеспечить воспроизводство способностей работника к труду при простом воспроизводстве и обеспечить жизнедеятельность членов его семьи при расширенном воспроизводстве;

2. Социальная. Данная функция заключается в том, что заработная плата определяет уровень жизни населения государства;

3. Распределительная. Как было сказано выше, заработная плата – это часть общественного продукта. Следовательно, с помощью заработной платы производится распределение произведенного в государстве национального продукта. Процесс распределения регламентируется государственными органами власти;

4. Стимулирующая. Стремление работников к удовлетворению своих растущих потребностей стимулирует их к получению больших размеров вознаграждения за свой труд. В этом проявляется стимулирующая функция заработной платы.

В основу организации оплаты труда на предприятии положены следующие принципы:

- оплата труда в зависимости от количества и качества труда;
- опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы;
- определение размеров заработной платы для различных категорий и групп работников в зависимости от квалификации работника, региональной и отраслевой принадлежности предприятия, условий работы и др.;
- корректировка заработной платы в соответствии с темпами инфляции в государстве;
- гарантированность минимального уровня оплаты труда;
- гарантированность выплаты заработной платы в установленные сроки.

На большинстве предприятий основой для начисления заработной платы является тарифная система.

**Тарифная система** – совокупность норм и нормативов, обеспечивающих дифференциацию оплаты труда исходя из различий в сложности выполняемых работ и условий труда, интенсивности и характера труда. Тарифная система состоит из следующих основных элементов:

- тарифно-квалификационные справочники;
- тарифные ставки первого разряда;
- тарифные сетки;
- районные коэффициенты к заработной плате;
- доплаты к тарифным ставкам надбавки за отклонения от нормальных условий труда.

**Тарифно-квалификационные справочники** представляют собой нормативные документы, подразделяющие различные виды работ на группы в зависимости от их сложности. Тарифно-квалификационные справочники служат для определения разрядов работ и работников. В большинстве отраслей промышленности работы подразделяются на шесть разрядов, в некоторых отраслях – на восемь. Тарифно-квалификационные справочники дают возможность сопоставлять разнообразные виды работ по степени их сложности, а, следовательно, и по уровню квалификационных требований к их исполнителям.

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

**Тарифная ставка** – это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени (час, день, месяц). Исходной является минимальная тарифная ставка или тарифная ставка первого разряда. Она определяет уровень оплаты наиболее простого труда.

Тарифная ставка работника  $i$ -ого разряда определяется по формуле:

$$TC_i = TC_1 \times TK_i, \quad (6.10)$$

где  $TC_1$  – тарифная ставка первого разряда;  
 $TK_i$  – тарифный коэффициент  $i$ -ого разряда.

**Тарифные сетки** служат для дифференциации оплаты труда в зависимости от уровня квалификации работников. Тарифная сетка представляет собой совокупность тарифных разрядов и тарифных коэффициентов. Тарифный коэффициент первого разряда принимается равным единице. Тарифные коэффициенты последующих разрядов показывают, во сколько раз соответствующие тарифные ставки больше тарифной ставки первого разряда. Тарифная сетка строится таким образом, чтобы обеспечивалось поразрядное нарастание заработной платы. Соотношение между тарифными коэффициентами крайних разрядов называется диапазоном сетки и характеризует соотношение между максимальной и минимальной заработной платой, принятой в отрасли.

Отметим, что ставка 1 разряда принимается на предприятии самостоятельно, но не ниже минимального размера оплаты труда, устанавливаемого Правительством.

**Районные коэффициенты к заработной плате** представляют собой нормативные показатели степени увеличения заработной платы в зависимости от местоположения предприятия. Районные коэффициенты к заработной плате призваны компенсировать различия в стоимости жизни в различных природно-климатических условиях (регионах). Диапазон районных коэффициентов изменяется в пределах от 1,15 до 2,0.

Районное регулирование заработной платы включает также:

- процентные надбавки к заработной плате за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. В зависимости от стажа работы и местности «северные» надбавки колеблются от 10 до 100% заработка;

- коэффициенты за работу в пустынях и безводных местностях и за работу в условиях высокогорья, которые устанавливаются в диапазоне от 1,0 до 2,0.

**Доплаты к тарифным ставкам надбавки за отклонения от нормальных условий труда** предусматривают увеличение заработной платы за совмещение профессий, сверхурочные работы, работу в праздничные и выходные дни, вредность, работу в ночное время и др.

На любом предприятии существует система надбавок к основной заработной плате (дополнительная заработная плата). Все надбавки можно сгруппировать:

1. Стимулирующие надбавки – премии и поощрения за достижение производственных результатов;

2. Компенсирующие надбавки – данные надбавки компенсируют неблагоприятные для человека условия труда и режимы работы (вредные условия

труда, сменный характер работы, работа в ночное время, совмещение профессий и т.д.);

3. Регулирующие надбавки – надбавки, устанавливаемые Правительством РФ (районные и северные коэффициенты).

В последнее время на предприятиях получают распространение бестарифные системы оплаты труда. При наличии разных разновидностей бестарифных систем оплаты труда, основное отличие их от тарифной системы оплаты труда заключается в том, что вместо разряда, как основного критерия установления размера заработка, применяются коэффициенты (коэффициент трудового участия, коэффициент трудового вклада и т.п.), а учет конкретных достижений (упущений) в работе производится при помощи специально разработанной балльной системы. В этом случае размер заработной платы конкретного работника определяется по формуле:

$$З_{Pi} = \frac{(K_i \times \Phi)}{\sum K_i}, \quad (6.11)$$

где

$З_{Pi}$  - заработная плата  $i$ -ого работника;

$K_i$  - коэффициент  $i$ -ого работника;

$\Phi$  - объем средств, выделенных на оплату труда;

$\sum K_i$  - сумма коэффициентов по всем работникам.

Таким образом, при бестарифной системе заработная плата отдельного работника является его долей в общем фонде оплаты труда коллектива.

Все расходы, связанные с оплатой труда работников предприятия состоят из двух частей:

- расходы на оплату труда, включаемые в себестоимость производства и реализации продукции. Их состав регламентирует гл.25 Налогового кодекса РФ;
- расходы социального характера, выплачиваемые за счет прибыли предприятия и фондов целевого назначения.

#### 6.4. Формы и системы оплаты труда

Существуют две основные формы оплаты труда на предприятиях – сдельная и повременная. Каждая из указанных форм имеет разновидности, которые принято называть системами оплаты труда.

**Сдельная форма оплаты труда** – это оплата за количество произведенной продукции (работ, услуг) с учетом их качества.

Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка, устанавливаемая на каждую единицу продукции. Сдельная оплата труда стимулирует работника к повышению производительности труда, т.к. его заработок непосред-

ственно зависит от количества произведенной продукции (работ, услуг). Применение сдельной системы оплаты труда требует разработки специальных систем учета и контроля трудовых результатов. Поэтому ее использование целесообразно при наличии:

- количественных показателей работы, которые непосредственно зависят от данного рабочего или работников;
- возможности работников увеличить выработку;
- технически обоснованных норм труда;
- возможности точного учета объемных и качественных показателей деятельности работников.

Различают следующие разновидности (системы) сдельной формы оплаты труда:

1. прямая сдельная;
2. сдельно-премиальная;
3. сдельно-прогрессивная;
4. косвенно-сдельная;
5. аккордная;
6. аккордно-премиальная.

При **прямой сдельной оплате** труд оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции (работ, услуг). Заработок работника при этом исчисляется по формуле:

$$ЗП = Р \times П, \quad (6.12)$$

где

Р – сдельная расценка за единицу продукции (работ, услуг);

П – количество (объем) произведенной продукции (работ, услуг).

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

**Сдельно-прогрессивная оплата труда** представляет собой оплату труда по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы – по прогрессивно возрастающим расценкам.

**Косвенная сдельная оплата труда** применяется обычно для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основное производство (наладчики, крановщики, стропальщики и др.). Заработная плата рабочего при косвенной сдельной оплате труда зависит не от его личных достижений, а от результата труда основных рабочих.

**Аккордная система оплаты труда** предусматривает установление определенного объема работ и общей величины заработной платы за эту работу. Средства, предусмотренные на оплату труда, выплачиваются после завершения всего комплекса работ, независимо от срока их выполнения. Если при аккордной

системе за досрочное или качественное выполнение работ предусматривается премия, то она называется **аккордно-премиальной системой**.

В зависимости от способов начисления заработной платы и расчетов с работниками сдельная оплата труда может быть *индивидуальной* и *коллективной*. При коллективной сдельной оплате труда заработок начисляется на рабочую группу и затем по установленным параметрам распределяется между членами группы.

При **повременной форме оплаты труда** работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня квалификации. Повременная форма оплаты труда обычно применяется в следующих случаях:

- при выполнении работ по обслуживанию оборудования, а также на поточных и конвейерных линиях со строго заданным ритмом работы;
- если функции работника сводятся к наблюдению и контролю за ходом технологического процесса;
- на рабочих местах, где учет и нормирование труда требуют больших затрат и экономически нецелесообразны;
- если труд работника не поддается точному нормированию и учету;
- если работа нерегулярна по своему характеру и нерегулярна по нагрузке.

Различают следующие разновидности (системы) повременной оплаты труда:

- простая повременная;
- повременно-премиальная;
- окладная;
- контрактная.

Заработная плата работника при **простой повременной оплате труда** определяется по формуле:

$$ЗП = ТС \times T_{\phi}, \quad (6.13)$$

Где

ТС – установленная часовая тарифная ставка работника;

$T_{\phi}$  - фактически отработанное количество часов.

**Повременно-премиальная оплата труда** представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей в соответствии со специально разработанными положениями о премировании труда.

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 оклад – это абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может

предусматривать элементы премирования за достижение количественных и качественных показателей.

**Контрактная оплата** – предусматривает фиксацию размера оплаты труда и соответствующих надбавок и условий оплаты в контракте. Данная форма оплаты характерна для оплаты труда служащих. В отдельных случаях, когда предприятие хочет закрепить у себя высококвалифицированного рабочего, с ним также заключается контракт.

**Контракт** – юридический документ, в котором отражаются права и обязанности сторон, виды выполняемых работ и условия оплаты труда. Контракт носит периодический характер (на 1 год, на 3 года, на 5 лет) и заключается между работодателем и наемным работником. Контракт заключается в письменной форме при найме работника.

### 6.5. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов предприятия

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризует производительность живого труда, используемого на предприятии для производства продукции (работ, услуг). **Производительность труда** представляет собой сложную экономическую категорию, характеризующую эффективность (плодотворность) деятельности работников в сфере материального производства. Производительность труда определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции. Производительность труда во многом определяет конечный результат деятельности предприятия, так как чем выше производительность труда, тем больше продукции выпускается на предприятии за календарный период и тем большим будет финансовый результат (прибыль) при прочих равных условиях. Кроме этого показатель производительности труда интересен еще и тем, что он соединяет в себе результативность всех ресурсов предприятия: основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов. Данное утверждение вытекает из методики определения производительности труда.

Общеизвестны три метода определения производительности труда:

1. Натуральный метод определения производительности труда.

$$Pr_n = \frac{Q_n}{Tr}, \quad (6.14)$$

где

$Q_n$  – объем выпущенной (планируемой) продукции в натуральных единицах измерения;

$Tr$  – трудозатраты на выпуск продукции в чел.-год.

Данный показатель является самым точным для определения производительности труда. Однако он не имеет широкого распространения, поскольку в



большинстве случаев натуральные единицы измерения объема продукции даже одного предприятия различны. Тем более различны они на уровне объединения, отрасли, государства. Поэтому применение натурального метода определения производительности труда ограничено лишь предприятиями, производящими однородную продукцию (предприятия газовой, нефтяной, угольной, лесной, электроэнергетической промышленности и т.п.). Помимо этого натуральные показатели выработки могут использоваться для оценки и сравнения производительности труда рабочих бригад, звеньев и отдельных работников. Во всех остальных случаях используют стоимостные показатели выработки.

## 2. Стоимостной метод определения производительности труда.

$$\text{Пр} = \frac{Q_{\text{в}}}{\text{Ч}_{\text{г}}}, \quad (6.15)$$

где

$Q_{\text{в}}$  – валовый объем продукции предприятия в стоимостных единицах измерения;

$\text{Ч}_{\text{г}}$  – среднесписочная численность работников предприятия за год.

Данный показатель имеет следующие недостатки:

1. Валовый объем продукции не показывает результат труда работников именно данного предприятия. Особенно этот недостаток касается материалоемкой и энергоемкой продукции;

2. Показатель числителя подвержен влиянию инфляционных процессов, следовательно, для сравнения производительности труда за разные периоды времени его необходимо приводить к сопоставимости, т.е. к одному уровню цен.

Для того чтобы исключить первый недостаток используют более точные показатели измерения продукции предприятия, например, показатель чистой продукции, не содержащий в себе затрат овеществленного труда. В этом случае показатель производительности труда будет рассчитываться следующим образом:

$$\text{Пр} = \frac{Q_{\text{чп}}}{\text{Ч}_{\text{г}}}, \quad (6.16)$$

Где

$Q_{\text{чп}}$  – объем чистой продукции предприятия.

1. Нормативный (трудовой) метод определения производительности труда.

$$\text{Нпр} = \frac{\text{Пр}_{\text{ф}}}{\text{Пр}_{\text{н(пл)}}}, \quad (6.17)$$

Где

$\text{Нпр}$  – выполнение нормы производительности труда;

$\text{Пр}_{\text{ф}}$  – фактическая производительность труда работников предприятия;

$\text{Пр}_{\text{н(пл)}}$  – нормативная (плановая) производительность труда.

Настоящий показатель характеризует выполнение норм производительности труда в определенном периоде.

В практике экономического анализа использования трудовых ресурсов применяют также показатель **трудоемкости**, который представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции и определяется по формуле:

$$T_p = \frac{T}{П}, \quad (6.18)$$

где Т – время, затраченное на производство всей продукции, чел.-час.;  
П – объем произведенной продукции в натуральном выражении.

В зависимости от состава затрат, включаемых в трудоемкость продукции, различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания производства, производственную трудоемкость, трудоемкость управления производством, полную трудоемкость.

**Технологическая трудоемкость** отражает затраты труда основных производственных рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков.

**Трудоемкость обслуживания производства** представляет собой совокупность затрат труда вспомогательных рабочих цехов основного производства и всех рабочих вспомогательных цехов и служб предприятия (ремонтное, складское, энергетическое хозяйство и т.п.), занятых обслуживанием производства.

**Производственная трудоемкость** включает затраты труда всех рабочих, как основных, так и вспомогательных.

**Трудоемкость управления производством** представляет собой затраты труда служащих (руководителей, специалистов, технического персонала), занятых как в основных и вспомогательных цехах предприятия, так и в общезаводских службах предприятия.

В составе **полной трудоемкости** отражаются затраты труда всех категорий промышленно-производственного персонала.

Рост производительности труда несомненно выгоден предприятию. Он позволяет выпускать больше продукции, следовательно, получать более высокие финансовые результаты. Однако этот рост должен быть объективно обусловлен:

- применением высокоэффективного оборудования и ресурсосберегающих технологий;
- улучшением условий труда работников;
- заинтересованностью работников в получении высоких конечных результатов;
- стабильными и расширяющимися рынками сбыта продукции предприятия.

Повышение производительности труда является важным фактором повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Рост производительности труда обеспечивается за счет следующих основных факторов:

1. изменение технического уровня производства (механизация и автоматизация производственных процессов, внедрение передовой технологии, модернизация действующего оборудования, применение новых видов материалов и т.п.);

2. совершенствование управления, организации производства и труда (сокращение потерь рабочего времени, снижение брака и отклонений от нормативных условий работы, совершенствование производственной и управленческой структуры и т.п.);

- изменение объема и структуры производства.
- внедрение в производство научно-технических разработок;
- инвестирование производственной деятельности (реализация инвестиционных проектов);
- повышение качества трудовых ресурсов (подготовка и переподготовка кадров);
- материальное и моральное стимулирование работников.

При внедрении на предприятии мероприятий, направленных на повышение производительности труда, планируемый прирост производительности труда определяют по следующей схеме:

2. Определяется экономия численности работников от разработки и внедрения каждого мероприятия и суммарная экономия численности работников по всем мероприятиям (Э).

3. Рассчитывается прирост производительности труда по формуле:

$$\Delta\P = \frac{\text{Э} \times 100}{(\text{Ч}_p - \text{Э})}, \%, \quad (6.19)$$

где  $\text{Ч}_p$  - расчетная численность персонала, определяемая по формуле:

$$\text{Ч}_p = \frac{\text{П}_{\text{пл}}}{\text{В}}, \quad (6.20)$$

где  $\text{П}_{\text{пл}}$  - плановый объем продукции; В- выработка продукции в отчетном (базовом) периоде.

## **6.6. Контрольные вопросы**

1. Дайте определение трудовых ресурсов предприятия.
2. Приведите состав работающих на предприятии.
3. Какими показателями количественно характеризуются трудовой потенциал предприятия.
4. Дайте определение заработной платы.
5. Что такое тарифная система оплаты труда.
6. Какие формы оплаты труда применяются на предприятии.

7. Что такое производительность труда.
8. Перечислите методы определения производительности труда.
9. Дайте определение трудоемкости и перечислите ее виды.
10. Назовите факторы роста производительности труда.

## 7. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 7.1. Понятие себестоимости продукции и классификация расходов предприятия

Процесс производства и реализации продукции связан с использованием разнообразных затрат живого и прошлого труда, овеществленного в средствах производства. Эти затраты формируют себестоимость продукции.

**Себестоимость продукции** - это выраженные в денежной форме затраты предприятия на ее производство и реализацию.

Себестоимость продукции является важным качественным показателем деятельности предприятия, отражающим использование основных фондов, трудовых, материальных и финансовых ресурсов. В экономической литературе можно найти и другие определения себестоимости продукции. Себестоимость – это текущие расходы предприятия, связанные с производством и реализацией продукции. Себестоимость – это издержки, связанные с производством и реализацией продукции.

В Российской Федерации законодательно регламентировано два вида учета расходов:

- налоговый учет (Налоговый кодекс РФ, гл.. 25);
- бухгалтерский учет (положение по бухгалтерскому учету ПБУ № 10/99).

В данных документах все расходы предприятия сгруппированы в соответствии с их экономическим содержанием поэлементно. Каждый элемент включает однородные расходы. Исключение составляют прочие расходы, являющиеся комплексным элементом. В налоговом кодексе выделены следующие **элементы себестоимости**:

- А) материальные расходы;
- Б) расходы на оплату труда;
- В) суммы начислений амортизации;
- С) прочие расходы.

В положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ № 10/99 утв. Министерством финансов регламентируется иной перечень элементов себестоимости продукции:

- 1) материальные расходы;
- 2) расходы на оплату труда;
- 3) расходы на социальные нужды;
- 4) суммы начислений амортизации;
- 5) прочие расходы.

### 7.2. Калькулирование себестоимости продукции

При планировании, учете и анализе текущих затрат на производство продукции важное значение имеет определение себестоимости отдельных видов выпускаемой продукции, работ и услуг.

Расчет себестоимости единицы продукции (работ, услуг) называется **калькулированием**. Этот расчет оформляется в виде специальной экономической таблицы (калькуляции), в которой все расходы на производство и реализацию продукции (работ, услуг) группируются по статьям расходов. Постатейную регламентацию расходов дают отраслевые методические рекомендации. Так, например, для отрасли строительства действуют «Методические рекомендации по планированию и учету себестоимости строительной продукции».

**Классификация затрат по статьям расходов** (статьям калькуляции) производится в зависимости от места возникновения и назначения затрат. Данная классификация включает следующие типовые затраты:

1. Сырье и материалы. В эту статью расходов включается стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, непосредственно потребляемых при производстве продукции и вещественно входящих в ее состав.

2. Возвратные отходы (учитываются со знаком минус).

3. Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.

4. Топливо и энергия на технологические цели.

5. Основная заработная плата производственных рабочих. В эту группу входит основная заработная плата рабочих основных производственных цехов за выполнение ими работ по непосредственному изготовлению продукции.

6. Дополнительная заработная плата производственных рабочих. В данной статье затрат отражаются расходы на оплату отпусков, предусмотренных законодательством, оплату за работу в выходные и праздничные дни, оплату простоев по внутрипроизводственным причинам не по вине работников и другие аналогичные расходы, определяемые по установленным нормам пропорционально расходам на основную заработную плату.

7. Отчисления во внебюджетные социальные фонды (единый социальный налог) от начисленной основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих.

8. Затраты на подготовку и освоение производства новых изделий.

9. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования. Данная статья включает расходы на содержание оборудования и рабочих мест, затраты на все виды ремонта оборудования, суммы начисленной амортизации оборудования, возмещение износа малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и приспособлений и другие аналогичные расходы.

10. Цеховые расходы. В эту группу входят расходы на оплату труда цехового аппарата управления, суммы начисленной амортизации цеховых зданий, сооружений и инвентаря, затраты по их ремонту и содержанию, расходы на освещение, вентиляцию цехов и другие коммунальные услуги, на мероприятия по охране труда и т. п.

11. Общехозяйственные (общезаводские) расходы. Эта статья включает расходы на оплату труда работников заводоуправления, амортизацию, затраты на ремонт и содержание зданий, сооружений и инвентаря общезаводского назначения, расходы по содержанию пожарной и сторожевой охраны, по подготовке

кадров, командировочные, канцелярские и другие расходы общезаводского характера.

12. Потери от брака.

13. Внепроизводственные (коммерческие) расходы. В данной статье учитываются все затраты, связанные с реализацией продукции.

**В зависимости от полноты охвата** калькуляционных статей расходов на предприятиях различают следующие **виды себестоимости**:

- цеховая себестоимость;
- производственная себестоимость;
- полная (коммерческая) себестоимость.

Цеховая себестоимость складывается из затрат цехов, участков и включает первые десять статей расходов.

Сумма цеховой себестоимости, общезаводских расходов и потерь от брака составляет производственную себестоимость продукции. Наконец, сумма производственной себестоимости и внепроизводственных расходов дает полную (коммерческую) себестоимость продукции.

Все расходы на производство и реализацию продукции, учитываемые при калькулировании себестоимости, можно объединить в следующие группы в зависимости от:

1. Роли расходов в процессе производства
  - основные;
  - накладные.
2. Способы включения в себестоимость продукции
  - прямые;
  - косвенные.
3. Степени влияния масштабов производства
  - условно-постоянные;
  - условно-переменные.
4. Степени однородности
  - элементные (однородные);
  - комплексные.

**Основные расходы** непосредственно связаны с осуществлением производственного процесса.

**Накладные расходы** связаны с управлением и обслуживанием производства.

**Прямые расходы** – это затраты, которые могут быть отнесены непосредственно на себестоимость конкретного изделия, работы, услуги на основе норм расхода. Примером прямых затрат могут служить расходы: на сырье и материалы, покупные изделия, полуфабрикаты, основную заработную плату производственных рабочих, топливо и энергию на технологические цели.

**Косвенные расходы** - это затраты, связанные с производством многих изделий. Эти расходы включаются в себестоимость конкретного вида продукции (работ, услуг) косвенным путем, с помощью специальных расчетов, т. е. путем их пропорционального распределения между отдельными видами продукции

(работ, услуг). Примером косвенных затрат могут служить расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховые, общехозяйственные, внепроизводственные расходы.

**Условно-постоянными** называют расходы, величина которых не зависит от изменения объема выпускаемой продукции и остается при этом относительно постоянной. С ростом объема производства на действующем оборудовании в расчете на каждую единицу продукции приходится меньшая сумма этих расходов. Таким образом, при увеличении объема выпускаемой продукции себестоимость ее снижается за счет экономии на условно-постоянных расходах. Данное явление получило название «эффекта масштабов производства». К условно-постоянным расходам можно отнести цеховые, общехозяйственные расходы и др.

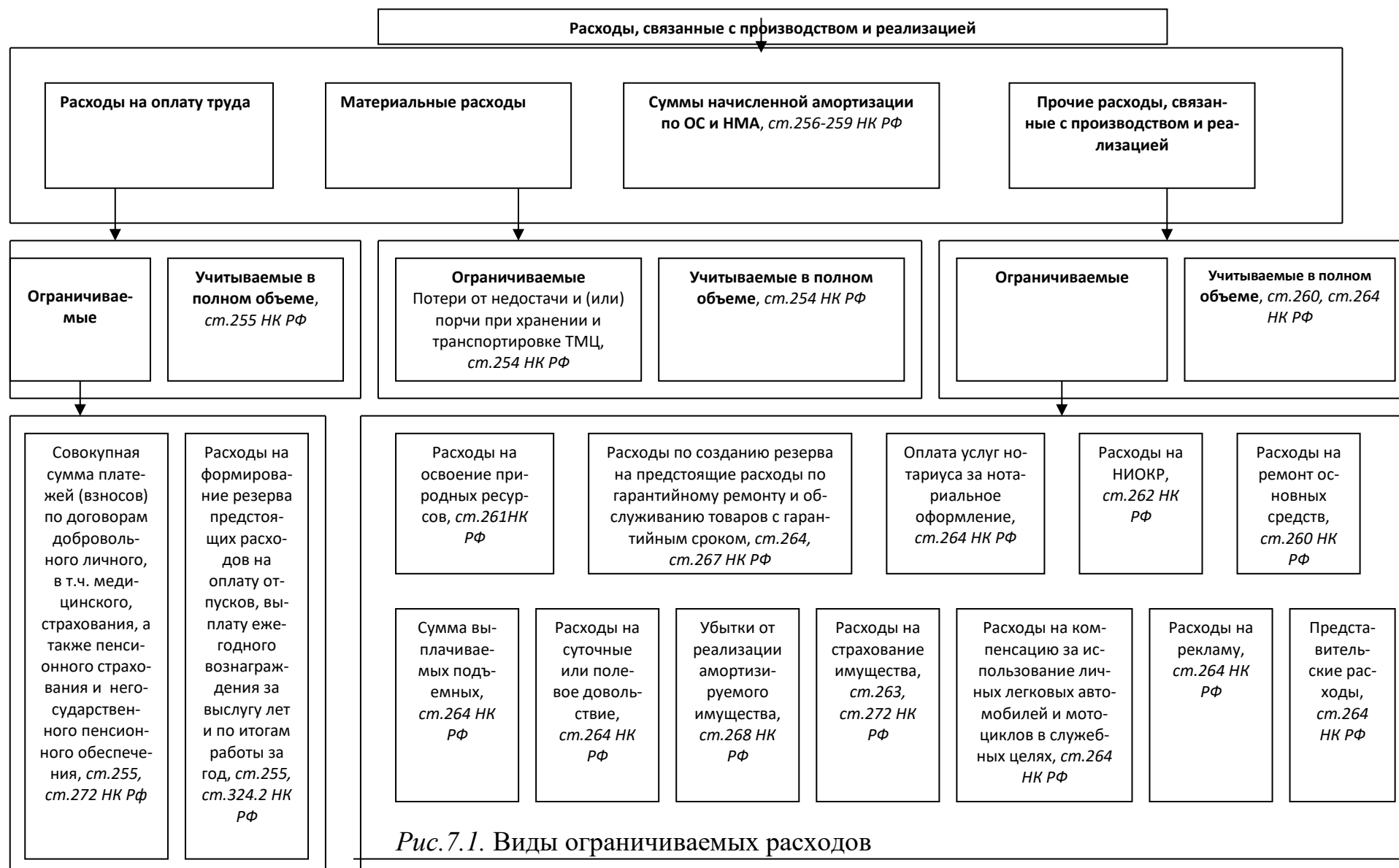
**Условно-переменными** называют расходы, величина которых изменяется пропорционально объему производства. К таким расходам относятся затраты на сырье и материалы, основную заработную плату производственных рабочих, топливо и энергию на технологические нужды и др.

Статьи расходов, включающие только однородные по экономическому содержанию расходы, например, расходы на основную заработную плату производственных рабочих, называют **элементными**.

К **комплексным** относят статьи расходов, включающие разнородные виды затрат, например, затраты на содержание и эксплуатацию оборудования.

На предприятиях составляются плановые и отчетные калькуляции. Первые представляют собой плановые задания по себестоимости отдельного вида продукции (работ, услуг). Отчетные калькуляции предназначены для определения фактического размера затрат на единицу продукции (работ, услуг) и проверки выполнения плановых заданий. Своевременное сопоставление плановой и отчетной калькуляции позволяет выявить и устранить непроизводительные расходы.





*Рис.7.1. Виды ограничиваемых расходов*

### 7.3. Состав расходов, связанных с производством и реализацией продукции

Состав расходов, включаемых в себестоимость продукции, регламентируется в Налоговом кодексе РФ (гл. 25, ст. 254 – 264).

**К материальным расходам** относятся затраты:

1) на приобретение сырья и материалов, используемых для производства продукции;

2) на приобретение материалов, используемых:

- для обеспечения технологического процесса;
- для упаковки;

3) на производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроля, содержание и эксплуатацию основных средств);

4) на приобретение запасных частей и расходных материалов для ремонта основных средств;

5) на приобретение комплектующих, полуфабрикатов;

6) на приобретение топлива, воды и энергии всех видов;

7) на приобретение работ, услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями, в т.ч. транспортные услуги;

8) связанные с содержанием и эксплуатацией фондов природоохранного назначения, в т.ч. содержание очистных сооружений, захоронение экологически опасных отходов, платежи за предельно допустимые выбросы и др.

Стоимость материалов, включаемых в расходы, определяется по формуле:

$$См = Цпр + Кв + Тп + Тр + Рск - Ст - НДС - Ак, \quad (7.1)$$

Где:

- Цпр – цена приобретения;
- Кв – комиссионное вознаграждение посредника при приобретении материала;
- Тп – таможенная пошлина;
- Тр – расходы на транспортировку;
- Рск – расходы на хранение (складирование);
- Ст - стоимость возвратной тары, если она включалась в цену контракта;
- НДС – налог на добавленную стоимость;
- Ак – акцизы.

Стоимость материалов уменьшается на стоимость возвратных отходов. **Возвратные отходы** – остатки сырья, полуфабрикатов, теплоносителей, образовавшиеся в процессе производства товаров, частично утратившие потребительские качества исходного ресурса и в силу этого используемые с повышенным расходом (пониженным выходом продукции) или не используемые по прямому назначению.

Возвратные отходы оцениваются:

А) по пониженной цене, если они используются в основном, вспомогательном производстве, но с пониженным выходом продукции;

Б) по цене исходного ресурса, если они реализуются на сторону.

К материальным расходам приравняются:

- 1) расходы на рекультивацию земель;
- 2) потери от недостачи и порчи в пределах норм естественной убыли (в порядке, установленном Правительством РФ);
- 3) технологические потери;
- 4) расходы на горно-подготовительные работы при добыче полезных ископаемых.

***К расходам на оплату труда относятся:***

1) суммы, начисленные по тарифам, должностным окладам, сдельным расценкам;

2) начисления стимулирующего характера, в т.ч. премии за производственные результаты, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и др.;

3) начисления стимулирующего и компенсирующего характера, связанные с режимом работы и вредными условиями труда, надбавки за работу в ночное время, работу в многосменном режиме, совмещение профессий, работу в праздничные и выходные и др.;

4) стоимость бесплатно предоставляемых работникам коммунальных услуг, питания (суммы компенсаций за непредоставленное жилье и коммунальных услуг);

5) стоимость бесплатно предоставляемых предметов, остающихся в личном пользовании (форменная одежда, обмундирование);

6) сумма начисленного работникам среднего заработка, начисленного за период выполнения государственных обязанностей;

7) расходы на оплату, сохраняемую работникам на время отпуска, расходы на оплату проезда работника и лиц, находящихся у него на иждивении, к месту отпуска и обратно;

8) денежные компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении;

9) начисления работникам, высвобожденным в связи реорганизацией, ликвидацией организации;

10) единовременные вознаграждения за выслугу лет, стаж работы;

11) надбавки, обусловленные районным регулированием оплаты труда;

12) надбавки за непрерывный стаж работы в районах Крайнего Севера, в пустынных районах, горных районах и т.д.;

13) расходы на оплату труда на время предоставляемых учебных отпусков;

14) расходы на оплату труда на время вынужденного прогула;

15) расходы на доплату до фактического заработка на период временной потери трудоспособности;

16) суммы платежей работодателей по договорам обязательного страхования работников и по договорам дополнительного страхования, заключенного в пользу работника. Совокупная сумма платежей по долгосрочному страхованию не должна превышать 12% от расходов на оплату труда, а по договорам добровольного личного страхования - 3% от расходов на оплату труда. Взносы по договорам добровольного личного страхования не должны превышать 10000 руб. на человека в год;

17) суммы, начисленные при работе вахтовым методом;

18) суммы, начисленные привлеченным работникам по договорам;

19) доплаты инвалидам;

20) другие расходы, предусмотренные трудовым или коллективным договором в пользу работника.

Амортизируемым имуществом признается имущество, результаты интеллектуальной деятельности, которые находятся у предприятия на правах собственности и используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации.

***В состав амортизируемого имущества не включается:***

1. имущество бюджетных организаций;
2. имущество некоммерческих организаций;
3. имущество, приобретенное с использованием бюджетных ассигнований;
4. объекты внешнего благоустройства;
5. имущество, первоначальная стоимость которого составляет до 10000 руб. включительно.

Из состава амортизируемого имущества исключаются основные средства:

1. переданные (полученные) по договорам безвозмездного пользования;
2. переведенные на консервацию свыше 3-х месяцев;
3. находящиеся на реконструкции и модернизации свыше 12 месяцев.

***К прочим расходам относят:***

- 1) суммы налогов и сборов;
- 2) расходы на сертификацию продукции;
- 3) суммы комиссионных сборов за работы, выполненные сторонними организациями;
- 4) расходы по охране имущества, пожарно-сторожевой охране (за исключением расходов на экипировку и оружие);
- 5) расходы по технике безопасности;
- 6) расходы по набору работников;
- 7) расходы по гарантийному ремонту и обслуживанию;
- 8) арендные (лизинговые платежи) за исключением сумм амортизации, в случае, если имущество учитывается у лизингополучателя;
- 9) расходы на командировки;
- 10) расходы на содержание служебного автотранспорта;

- 11) расходы по оплате консультационных, юридических, аудиторских услуг;
- 12) расходы на канцелярские товары;
- 13) расходы на переподготовку кадров;
- 14) расходы на почтовые, телеграфные, телефонные и другие услуги;
- 15) расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ;
- 16) расходы на рекламу;
- 17) расходы обслуживающих производств, включая расходы на обслуживание жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы.
- 18) расходы организации, использующей труд инвалидов, для целей социальной защиты. При этом инвалиды должны составлять не менее 50% работающих и доля заработной платы инвалидов на предприятии должна быть не менее 25% от расходов на оплату труда.
- 19) другие расходы.

#### **7.4. Показатели эффективности текущих затрат и значение снижения себестоимости продукции**

Эффективность, в общем понимании, означает результативность, т.е. в данном случае показывает насколько результативно предприятие осуществляет свои затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

Основным показателем, характеризующим эффективность текущих расходов предприятия, являются ***фактические затраты на 1 рубль произведенной продукции***:

$$\mathcal{E}_{\text{се}} = \frac{C_{\text{еф}}}{Q}, \quad (7.2)$$

Где:

$C_{\text{еф}}$  – фактическая себестоимость продукции предприятия;

$Q$  – объем выпущенной продукции в денежном выражении.

Данный показатель должен иметь значение меньше 1, в противном случае он означает, что предприятие несет убытки. Изменение показателя должно быть направлено в сторону его снижения. Если наблюдается динамика снижения данного показателя, то можно утверждать, что на предприятии повышается эффективность затрат, связанных с производством и реализацией продукции.

Другим обобщающим показателем эффективности затрат является показатель ***уровня рентабельности*** производства:

$$U_p = \left( \frac{\Pi_{\text{рч}}}{C_{\text{еф}}} \right) \times 100\%, \quad (7.3)$$

где  $Пр_ч$  – прибыль предприятия после уплаты налогов.

Уровень рентабельности показывает величину прибыли предприятия, которую оно получает от каждого рубля, потраченного на производство продукции. Чем выше значение показателя, тем эффективнее используются затраты, связанные с производством и реализацией продукции.

Частными показателями эффективности текущих затрат можно назвать **материалоемкость** и **зарплатоемкость, фондоемкость, энергоемкость продукции**. Их параметры будут зависеть от типа производства и его отраслевой принадлежности. В отраслях, где используется большая номенклатура материалов для производства продукции, будут наблюдаться повышенные значения материалоемкости и наоборот. Аналогично складывается динамика показателя зарплатоемкости продукции. В трудоемких отраслях показатель зарплатоемкости будет иметь повышенные значения. В отраслях, использующих для производства большие размеры основных средств, можно наблюдать значительную величину показателя фондоемкости. В энергоемких отраслях значительны расходы, связанные с потреблением энергоресурсов.

Расчет частных показателей эффективности использования текущих затрат осуществляется по следующим формулам:

$$Me = \frac{M}{C_{еф}}, \quad (7.4)$$

где

$Me$  – материалоемкость продукции;

$M$  – расходы на материалы в себестоимости продукции;

$$Зпл_e = \frac{Рот}{C_{еф}}, \quad (7.5)$$

где

$Зпл_e$  – зарплатоемкость продукции;

$Рот$  – расходы на оплату труда работников, учтенные в себестоимости продукции.

$$\Phi_e = \frac{Аотч}{C_{еф}}, \quad (7.6)$$

где  $\Phi_e$  – фондоемкость продукции;

$Аотч$  – суммы начисленной амортизации за период;

$$\mathcal{E}_{не} = \frac{C_{эн}}{C_{еф}}, \quad (7.7)$$

где

$\mathcal{E}_{не}$  – энергоемкость продукции;

Сэн – стоимость покупной и произведенной энергии всех видов в себестоимости продукции.

Для повышения эффективности затрат предприятие должно изыскивать направления, позволяющие снизить значения вышеприведенных показателей. Причем речь не идет об абсолютном снижении размера заработной платы работников, а о снижении ее за счет более интенсивного использования трудовых ресурсов на предприятии.

В условиях конкуренции огромное значение для предприятия имеет вопрос снижения фактических расходов, связанных с производством и реализацией продукции. С экономических и социальных позиций *значение снижения издержек* заключается в следующем:

- в увеличении массы прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, а следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном воспроизводстве, что делает позиции предприятия на рынке более устойчивыми;
- в расширении возможностей предприятия для материального стимулирования работников, что дает большую отдачу на производстве;
- в улучшении финансового состояния предприятия и снижении степени риска банкротства;
- в расширении возможностей планирования ценовой политики, что позволяет повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

Снижение себестоимости продукции в акционерных обществах является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки, что, при обращении акций на открытом рынке, позволяет привлечь дополнительные финансовые ресурсы.

С целью выявления резервов снижения себестоимости продукции на предприятии в первую очередь анализируется структура затрат. Под структурой себестоимости понимается ее состав по элементам или статьям и их доля в полной себестоимости. На изменение структуры себестоимости продукции влияют следующие факторы:

- специфика производства (материалоемкое, трудоемкое, энергоемкое и т.д. производство);

- внедрение в производство научно-технических разработок. Этот фактор влияет на структуру себестоимости многопланово. Однако основное влияние заключается в том, что под воздействием этого фактора доля живого труда уменьшается, а доля овеществленного труда увеличивается;

- уровень концентрации, специализации и диверсификации производства;

- географическое местонахождение предприятия;

- уровень инфляции, изменение процентной ставки банковского кредита и т.д..

Структура себестоимости продукции характеризует:

- соотношение между живым и овеществленным трудом;

- долю отдельного элемента или статьи в полных затратах;
- соотношение между постоянными и переменными затратами, между основными и накладными расходами, между производственными и коммерческими, между прямыми и косвенными расходами и т.д.

Системное определение и анализ структуры затрат на предприятии имеют очень важное значение, в первую очередь, для управления издержками с целью их минимизации. Структура затрат позволяет выявить основные резервы по их снижению и разработать конкретные мероприятия по их реализации на предприятии.

Факторы снижения издержек на предприятия делятся на две большие группы:

**внешние** - это и состояние экономики государства в целом, и законодательное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов, и развитость инфраструктуры региона, и наличие научно-технических разработок в отрасли и др. Факторы внешней среды оказывают влияние на себестоимость выпускаемой продукции, в основном, через ценовую составляющую потребляемых ресурсов: изменение цен на сырье и материалы, тарифов на энергию и транспортные услуги и т.п. Однако предприятие само по себе не в состоянии оказать действительное воздействие на эту группу факторов. Оно лишь может приспособиться к ним и использовать положительные моменты в своей деятельности, ослабляя влияние отрицательных;

**внутренние**, которые подразделяются на производственные и непроизводственные. К производственным относят факторы, связанные с эффективностью использования всех ресурсов (основных средств, оборотных средств, трудовых ресурсов). К непроизводственным относят систему маркетинга, социальной организации предприятия, экологические факторы и другие. На данную группу факторов снижения издержек предприятие может оказать прямое воздействие и использовать их для разработки комплекса конкретных мероприятий. К числу основных внутрипроизводственных факторов, влияющих на уровень себестоимости продукции, можно отнести следующие:

- улучшение использования производственного оборудования и транспортных средств по времени и мощности;
- применение прогрессивных материалов, использование отходов производства, снижение удельного расхода материалов на единицу выпускаемой продукции без ущерба для ее качества;
- внедрение новой техники и прогрессивных ресурсосберегающих технологий производства;
- повышение производительности труда и рост уровня механизации, автоматизации и роботизации производственных процессов;
- совершенствование систем стимулирования работников в направлении улучшения использования всех затрат и ресурсов, связанных с производством и реализацией продукции и др.

Таким образом, **процесс выявления резервов снижения издержек**, направленный на повышение их эффективности, выглядит следующим образом:



1. Анализ структуры затрат предприятия;
2. Анализ эффективности использования затрат, связанных с производством и реализацией продукции;
3. Разработка и экономическое обоснование мероприятий, позволяющих снизить уровень текущих затрат.

### **7.5. Контрольные вопросы**

1. Дайте понятие себестоимости производства и реализации продукции.
2. Назовите элементы и статьи себестоимости продукции.
3. Что относится к постоянным и переменным затратам ?
4. Перечислите расходы, включаемые в материальные расходы.
5. Перечислите расходы, включаемые в расходы на оплату труда.
6. Назовите расходы, включаемые в прочие затраты.
7. Какие показатели характеризуют эффективность затрат.
8. Назовите основные направления снижения текущих затрат.

## 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

### 8.1. Понятие и функции цены

Цены и ценообразование - это одни из основных составляющих рыночной экономики.

Цена – это сложная экономическая категория, вовлечённая почти во все сферы экономических отношений в обществе. Результат большинства организаций в значительной степени зависит от грамотной политики установления цен на собственные товары и услуги.

**Цена** – денежное выражение стоимости товара (продукта, работы, услуги), то есть та сумма денег, которую покупатель платит за покупку товара.

**Ценообразование** – процесс формирования цены на товары и услуги.

**Цена**, как экономическая категория *выполняет несколько функций*:

1. учетно-измерительную (соизмерительную);
2. стимулирующую;
3. распределительную (перераспределительную);
4. балансирующую спрос и предложение;
5. как средство рационального размещения производства;
6. информационную.

**Учетно-измерительная (соизмерительная) функция.** Цена обслуживает оборот товаров и тем самым обслуживает экономические интересы всех самостоятельных участников товарооборота: производителя – посредника – покупателя. В данном качестве она представляется, как количество денег, выплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги.

Сопоставляя цены различных товаров, их делят на дорогостоящие и доступные. Когда цены принимают во внимание полезность, согласно соотношению цен можно оценивать соотношение различных товаров. Приведенные данные указывают на то, что цена осуществляет соизмерительную функцию, благодаря которой сопоставляются ценности различных товаров.

При помощи цен многогранный мир товаров натурально-вещественной формы получает денежное восприятие.

**Стимулирующая функция.** Рыночное ценообразование даёт возможность для выбора при принятии хозяйственных решений, что способствует повышению эффективности производства. Так, есть варианты сочетания разных факторов производства для создания продукта (например, между капиталоемкими процессами, требующими значительных затрат, но затем дающими большую экономию в издержках производства, или более трудоемким процессом, требующим меньше капиталовложений, но зато с большей величиной издержек). К этому добавляется выбор альтернативных рынков, выбор производимой продукции, выбор инвестора, кредитора и т.п.

Таким образом, стимулирующее воздействие цены заключается в том, что ее уровень служит стимулом к применению наиболее экономичных методов производства и наиболее эффективному использованию ресурсов.

**Распределительная (перераспределительная) функция.** Данная функция проявляется в распределении и перераспределении доходов и ресурсов. Механизм действия перераспределительной функции заключается в том, что часть стоимости, созданной при производстве одного товара, реализуется в цене другого товара, и тесно связан с политикой государственного регулирования. Перераспределение доходов через цены осуществляется различными путями:

- с помощью системы налогообложения (в цену входят косвенные налоги, изымаемые в бюджет и распределяемые в дальнейшем в соответствии с нуждами государства);

- установлением различных цен на одну и ту же продукцию разным потребителям (например, стоимость энергоресурсов для промышленных предприятий и населения) или для предприятий различных форм собственности – государственных и частных.

Цены на рынке колеблются, значительно отклоняясь от стоимости, в результате этого высокие доходы получает тот предприниматель, для которого сложилась выгодная конъюнктура рынка в данный момент, а не тот, кто больше работает.

Таким образом, распределительная функция присуща цене в любой системе управления, как планово-административной, так и рыночной. Только механизм ее действия различен – в условиях свободного ценообразования перераспределение обусловлено ситуацией на рынке.

**Функция балансирования спроса и предложения** представляет особый интерес, принимая во внимание, то что взаимоотношения на рынке сырья, полуфабрикатов, энергоресурсов, во всех видах готовой продукции регулируется законом спроса и предложения. В случае если спрос существенно выше предложения, тогда цена стремительно увеличивается, что с одной стороны работает как ориентир для производителей (они уменьшают производство одной продукции и увеличивают производство второй, цены на которую увеличились из-за высокого спроса), а с другой стороны – посредством цены перераспределяются ресурсы, в следствии чего объем производства оперативно меняется. В рыночной экономике баланс спроса и предложения возможен только временный, потом равновесие нарушается, т.е. спрос и предложение регулярно стремятся к балансу, и делается это за счёт цены. [8]

**Функция цены, как средства размещения производства** заключается в том, что при помощи цен идёт перелив капиталов и ресурсов в те секторы экономики и виды производства, где наиболее высокая норма прибыли. Данная функция цены имеет высокую значимость в рыночной концепции, однако для того чтобы цена выполняла эту функцию, есть конкретное требование – стабильность экономики.

**Информационная функция** заключена в том, что цена выступает как главный источник информации и для производителей и для покупателей. Сведения о ценах, известия об их изменениях являются сигналом к действию или бездействию субъектов рыночной экономики – предприятий, населения.

Так, цена, благодаря особенностям выполнения своих функций, является регулятором отношений между предприятиями и всеми другими участниками рыночных отношений.

## 8.2. Виды цен на продукцию

По ряду признаков цены делятся на различные виды. Рассмотрим самые распространенные виды цен.

На цены влияет разновидность торговли, с помощью которой реализуются товары, масштабы торговых операций и тип реализуемого товара. По этим признакам цены делятся на оптовые, розничные, закупочные и тарифы.

**Оптовыми** называются цены, по которым продукция реализуется крупными партиями, в условиях оптовой торговли. Система оптовых цен используется в торгово-сбытовых операциях между организациями, и при реализации продукции через специализированные площадки, на торговых биржах и в любых других торговых компаниях, сбывающих товары оптом, в большом объеме.

**Розничные цены** - это цены, по которым товары продаются в розничной торговой сети, то есть в условиях продажи конечным потребителям, в небольшом объеме каждой продажи. По розничной цене чаще всего реализуются товары народного потребления населению и реже – компаниям, организациям, бизнесменам.

Розничная цена обычно выше оптовой на величину торговой надбавки, за счет которой компенсируются издержки обращения в розничной торговле.

**Закупочные цены** – это цены государственных закупок продукции у предприятий, организаций, населения. Достаточно распространенными являются государственные закупки сельхозпродукции у производителей по закупочным ценам для продовольственного снабжения городского населения, районов Крайнего Севера, армии и создания государственных резервов и т.п.

Специфика услуг и видов деятельности имеет влияние на формирование цен на услуги, так называемые тарифы. Помимо объема работ при установлении тарифов на услуги учитывается фактор времени и качества. Примерами тарифов являются уровень оплаты коммунальных и бытовых услуг, плата за услуги связи.

**По степени и способу регулирования** цены делятся на виды:

- жесткофиксированные (назначаемые);
- регулируемые (изменяемые);
- договорные (контрактные);
- свободные (рыночные).

**Жесткофиксированные цены** назначают органы ценообразования или другие государственные органы, их уровень закрепляется документально. Ни производители, ни продавцы товара не имеют права менять такие цены, такое вмешательство незаконно. В централизованной экономике назначаемые цены широко распространены.

**Регулируемые цены** называются так потому, что их величина регулируется государственными органами. При регулировании воздействие со стороны

государства на цены носит ограниченный, косвенный характер, осуществляется при помощи воздействия на изменение спроса и предложения товара. При необходимости установления более высокой цены на товар с целью стимулирования развития отдельного вида производства государство уменьшает налоги, уплачиваемые покупателями, потребителями этой группы товаров, что приведет к увеличению спроса на товар и соответственно к повышению цен на него. Таким же методом можно воспользоваться, чтобы привести к уменьшению цены. В некоторых случаях регулирование сводится к ограничению величины цен на определенные группы товаров верхним лимитом в целях увеличения покупательной способности покупателей или нижним в целях стимулирования развития производства.

Однако и тот и другой путь имеют ряд существенных недостатков, что ведёт 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. В итоге такого установления цены получается превышение спроса над предложением (товарный дефицит), а в последствии, естественное стремление покупателя купить такой товар, пусть даже по завышенной цене, порождает чёрный рынок, где цены выше равновесных за счёт издержек продавцов, которые появляются при нелегальной продаже (взятки, затраты, связанные с приобретением товара). Тогда страдают как покупатели, которые в условиях нерегулируемости цен могли бы покупать товар 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 общественным стычкам. Определенный урон наносит и производителям – по низким ценам не выгодно продавать свою продукцию, и они начинают сокращать производство. Аналогично неблагоприятная картина складывается и при установлении нижнего предела цены.

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. Ограничения по уровню рентабельности обычно вводятся для предприятий-монополистов. В отдельных случаях задается допустимый уровень отхождения реальной цены от фиксированной.

**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 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** освобождены от прямого ценового регулирования государственными органами, 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, рыночные цены устанавливаются в процессе свободного торга между покупателями и продавцами. Но фактически, не избежать влияния на процесс регулирования рыночных цен факторов не только экономических, но и психологических, связанных с поведением, интересами покупателей и продавцов. В этом смысле корректно определить свободные рыночные или равновесные цены 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.

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

Помимо основных групп цен в экономике есть ряд других видов цен, различаемых по всевозможным признакам.

В экономическом анализе, планировании и статистике, кроме текущих цен, используются **сопоставимые (неизменные) цены**. Использование таких цен требуется из-за естественного колебания многих цен, процессов инфляции. Например, семья тратила на питание 300 рублей, а затем стала тратить 600 рублей, это не значит то, что члены семьи стали есть в два раза больше или в два раза лучше. Возможно, это связано с двукратным ростом цен на продукты. Чтобы учесть изменение цен, надо установить, сколько денег уходило бы на питание семьи в условиях, если бы цены оставались неизменными.

В этих же целях иногда применяются **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**.

В ходе осуществления планово-управленческих работ используются **прогнозные и плановые цены**, смысл и назначение которых ясны из их названия.

Зачастую вид цены предопределён видом рынка, на котором она формируется. По этому признаку выделяются **биржевые, аукционные, комиссионные цены**.

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.

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.

### 8.3. Ценовая эластичность спроса

**Эластичность спроса** — изменение спроса на конкретный товар под воздействием экономических и социальных факторов, связанных с изменением цен; спрос может быть эластичным, если изменение его объема в процентах превышает уменьшение уровня цен, и неэластичным, если уровень снижения цен выше уровня увеличения спроса.

Согласно закону спроса, потребители при снижении цены будут приобретать большее количество продукции. Однако реакция потребителей на изменение цены может заметно отличаться в зависимости от продукта.

Экономисты пользуются концепцией ценовой эластичности для определения чувствительности потребителей к изменению цены продукции. Если небольшие изменения в цене приводят к значительным изменениям в количестве покупаемой продукции, то такой спрос называют относительно эластичным или просто эластичным (рис. 8.1).

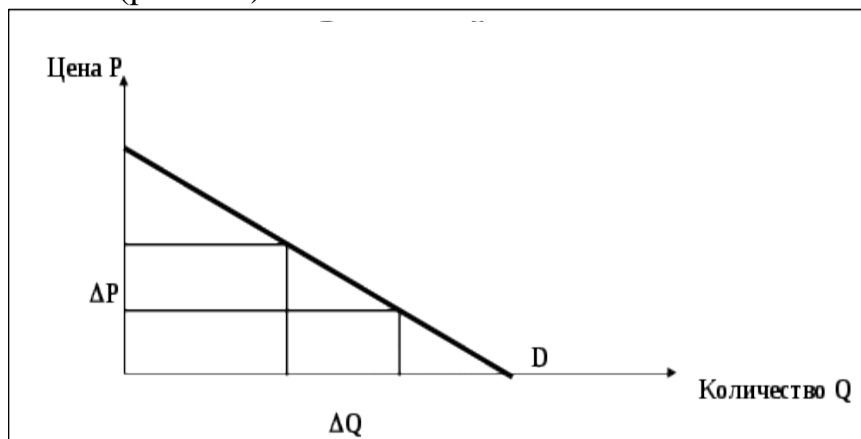


Рис. 8. 1. График эластичного спроса [129]

Если существенное изменение в цене привело к небольшому изменению в объёме покупок, то такой спрос относительно неэластичный или просто неэластичный (рис. 8.2).

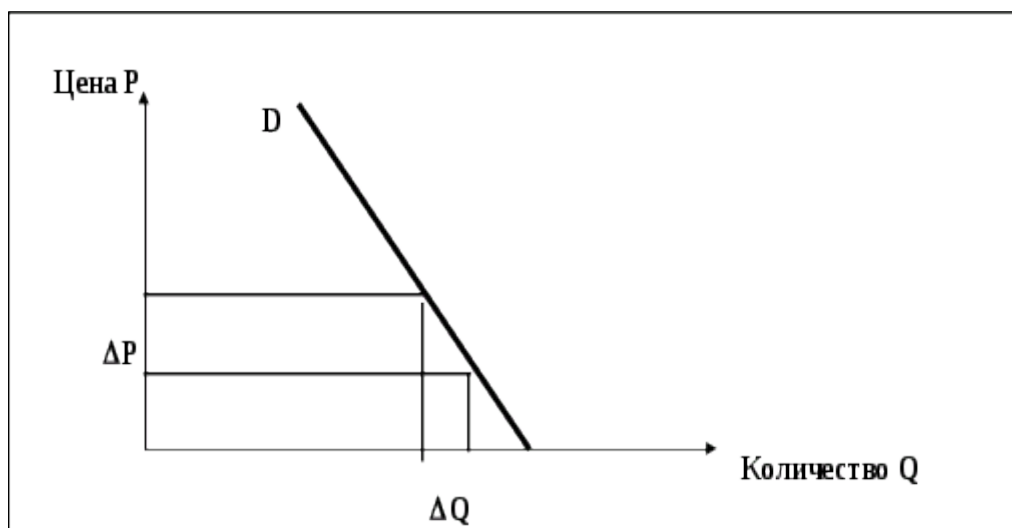


Рис. 8. 2. График неэластичного спроса [129]

[Когда процентное изменение цены и последовавшее за ним изменение количества спрашиваемой продукции равны, то это называется единичной эластичностью (рис. 8.3).

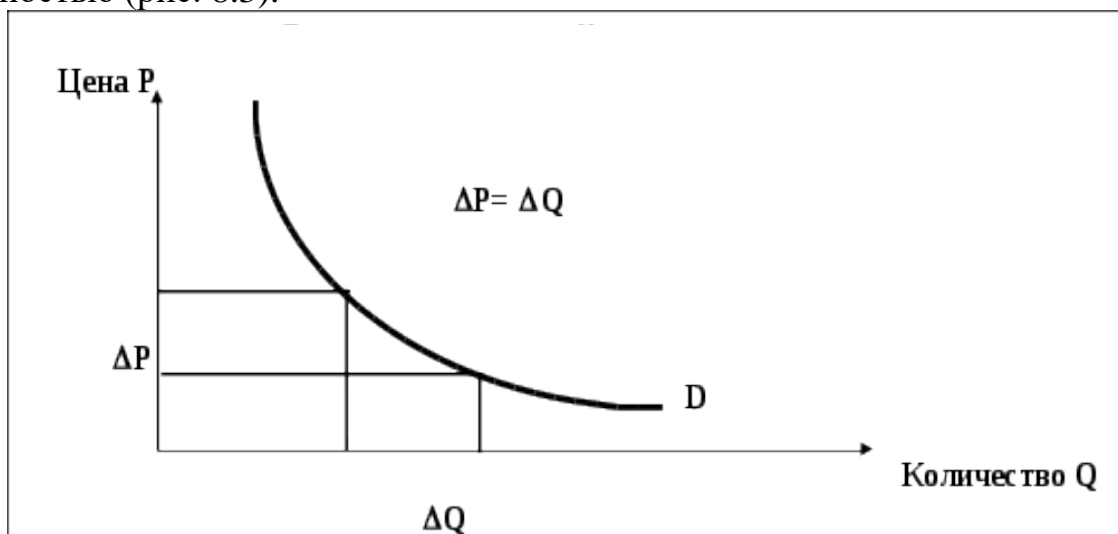


Рис. 8. 3. График спроса с единичной эластичностью[129]

Если изменение цены не влияет на количество спрашиваемой продукции, то такой спрос является совершенно неэластичным (рис. 8.4).



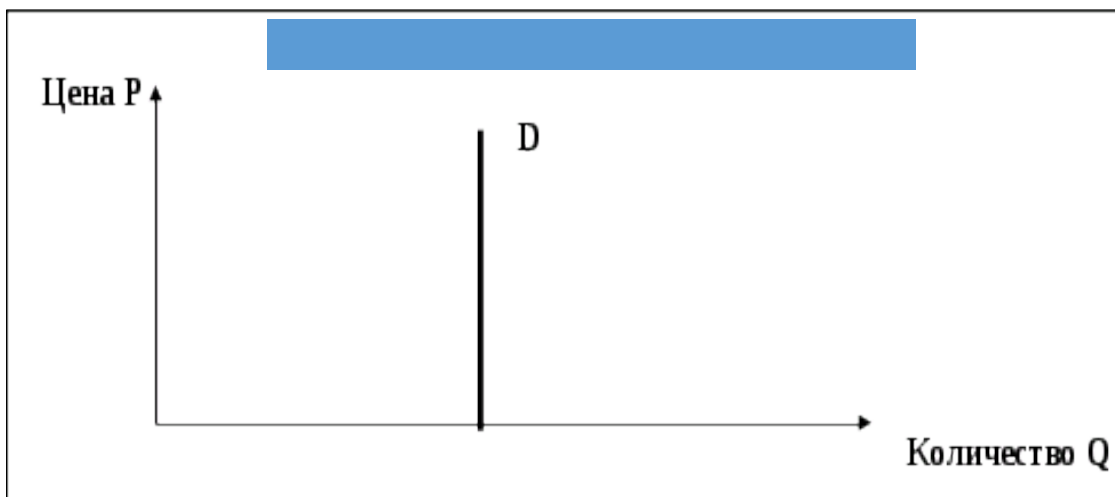


Рис. 8.4. График совершенно неэластичного спроса[129]

Когда малейшее снижение цены стимулирует спрос до максимума, тогда это совершенно эластичный спрос (рис. 8.5).

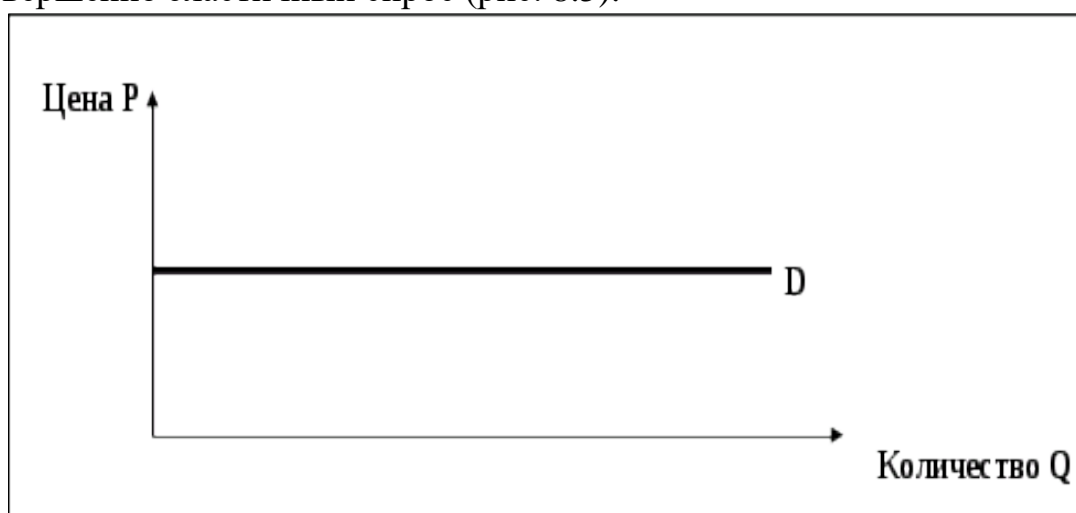


Рис. 8.5. График совершенно эластичного спроса[129]

Степень ценовой эластичности или неэластичности вычисляют посредством *коэффициента эластичности (Ed)*:

$$Ed = \frac{\text{Процентное изменение количества спрашиваемой продукции}}{\text{Процентное изменение цены}}$$

Процентные изменения спроса и цены определяются соответственно, путём деления величины изменения в цене на изначальную цену, и следующего за этим изменения в количестве спрашиваемой продукции на то количество продукции, на которое спрос предъявлялся первоначально.

Использование процентных изменений помогает исключить ошибки расчётов, которые возможны с применением произвольных единиц измерения.

Ценовой коэффициент эластичности всегда с минусом (т.к. закон спроса - это обратная зависимость количества продукта от цены), поэтому используется только абсолютная величина коэффициента эластичности.

Оценка эластичности по показателю общей выручки.

1. Эластичный спрос ( $E_d > 1$ ). Если спрос эластичен, уменьшение цены приведет к увеличению общей выручки. Ведь даже при меньшей цене, уплачиваемой за единицу продукции, прирост продаж оказывается более чем достаточным для компенсации потерь от снижения цены. Верно и обратное: при эластичном спросе увеличение цены приведет к уменьшению общей выручки.

Если спрос эластичен, изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении.

2. Неэластичный спрос ( $E_d < 1$ ). Если спрос неэластичен, снижение цены ведёт к уменьшению общей выручки. Увеличение продаж в данном случае недостаточное для компенсации снижения выручки, получаемой с единицы продукции, и как итог общая выручка уменьшается. Обратное утверждение также верно.

Если спрос неэластичен, уменьшение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении.

3. Единичная эластичность ( $E_d = 1$ ). Увеличение/уменьшение цены не меняет общую выручку.

Свойства эластичности:

Эластичность и ценовые интервалы. Эластичность варьируется в зависимости от выбранного ценового интервала. Для кривых спроса чаще всего эластичность оказывается более значительной в верхнем левом углу графика по сравнению с правым нижним. Это арифметическое свойство единиц измерения эластичности. Это связано с первоначальным количеством и ценой, с которых начинается расчёт.

Эластичность и наклон кривой спроса. Внешний вид графика не гарантирует верного суждения об эластичности спроса. Наклон кривой спроса зависит от абсолютных изменений цены и количества продукции, тогда как теория эластичности имеет дело с процентными изменениями цены и количества.

Изменяющиеся и постоянные эластичные кривые спроса.

Эластичность определяется на заданном интервале. Определение ее на некотором другом интервале может быть таким же или измениться в зависимости от формулы спроса.

Линейная кривая спроса. Эластичность интервалов цен и количества спроса разная на всей прямой, отображающей спрос. Эластичность изменяется по мере движения вниз по кривой спроса.

Кривая спроса постоянной эластичности. Кривая спроса может быть не линейной. Кривая может иметь такую форму, что эластичность может быть постоянной на любом произвольно взятом интервале.

**Факторы ценовой эластичности** спроса:

1. Заменяемость. Чем больше качественных заменителей продукта предлагается потребителю, тем эластичнее спрос на него. Эластичность спроса на продукт зависима от того, насколько узко определены границы этого продукта.

2. Удельный вес в доходе потребителя. Чем больше вес товара в бюджете потребителя, при прочих равных, тем выше эластичность спроса на него.

3. Предметы роскоши и предметы необходимости. Спрос на предметы необходимости обычно неэластичны, спрос на предметы роскоши, как правило, эластичен.

4. Фактор времени. Спрос на продукт более эластичен, чем длиннее время для принятия решений. Это зависит от привычек потребителя, долговечности продукта.

Концепция *перекрестной эластичности* позволяет измерять, насколько чувствителен потребительский спрос на один продукт (товар X) к изменению цены какого-то другого продукта (товар Y).

$$E_{xy} = \frac{\text{Процентное изменение количества спрашиваемого продукта X}}{\text{Процентное изменение цены продукта Y}}$$

Эта концепция позволяет понять явления взаимозаменяемости и взаимодополняемости товаров. Если коэффициент перекрестной эластичности спроса имеет положительное значение, то есть количество спрашиваемой продукции X варьирует в прямой зависимости от изменения цены продукта Y, то продукты X и Y являются взаимозаменяемыми товарами. Чем больше положительный коэффициент, тем больше степень заменяемости двух данных товаров. Если коэффициент перекрестной эластичности имеет отрицательное значение, то товары X и Y являются взаимодополняемыми товарами. Чем больше величина отрицательного коэффициента, тем больше взаимодополняемость двух данных товаров. Нулевой или почти нулевой коэффициент свидетельствует о том, что два товара не связаны между собой, то есть являются независимыми товарами.

*Эластичность спроса по доходу* позволяет измерить процентное изменение количества спрашиваемой продукции, обусловленное тем или иным изменением дохода потребителя.

$$E_i = \frac{\text{Процентное изменения кол. — ва спрашиваемой продукции}}{\text{Процентное изменение дохода}}$$

Для большинства товаров этот коэффициент будет иметь положительное значение (для товаров высшей категории). Значение коэффициента будет заметно отличаться в зависимости от товара. Отрицательное значение коэффициента эластичности спроса по доходу говорит о том, что товар низшей категории.

Фактическая роль коэффициента эластичности по доходу состоит в облегчении прогнозирования того, какие конкретно сферы имеют перспективу на развитие и рост, а какие в будущем ожидает стагнация и спад производства. Вы-

сокая положительная эластичность по доходу значит, что вклад конкретной отрасли в экономический рост будет больше, чем ее доля в структуре экономики. Небольшой положительный или отрицательный коэффициент указывает на перспективу сокращения производства в отрасли.

При анализе спроса и предложения важно выделять продолжительность периода времени. Иначе говоря, необходимо определить отрезок времени, через который мы будем анализировать изменения. Промежуток менее года считается краткосрочным периодом. За короткий отрезок времени кривые спроса и предложения абсолютные иные, чем за долговременный.

Для многих товаров спрос более эластичен от цены для длительного периода времени, а не для короткого. Это связано с тем, что изменение потребительских привычек требует времени, а также тем, что спрос на один товар может быть связан с запасом другого товара у потребителей, который изменяется медленнее.

Пример: Резкое повышение цен на бензин, уменьшает количество его продаж в краткосрочном периоде, но это влияет на спрос на автомобили, который может изменяться только в долгосрочном периоде (рис. 8.6).

Для других товаров спрос более эластичен для краткосрочного, а не долгосрочного периода. Это товары длительного пользования, поэтому суммарный запас каждого товара, принадлежащего потребителям велик по сравнению с ежегодным объемом их производства. В результате небольшое изменение в суммарном запасе, которым хотят обладать потребители, может привести к большому в процентном выражении изменению объема покупок.

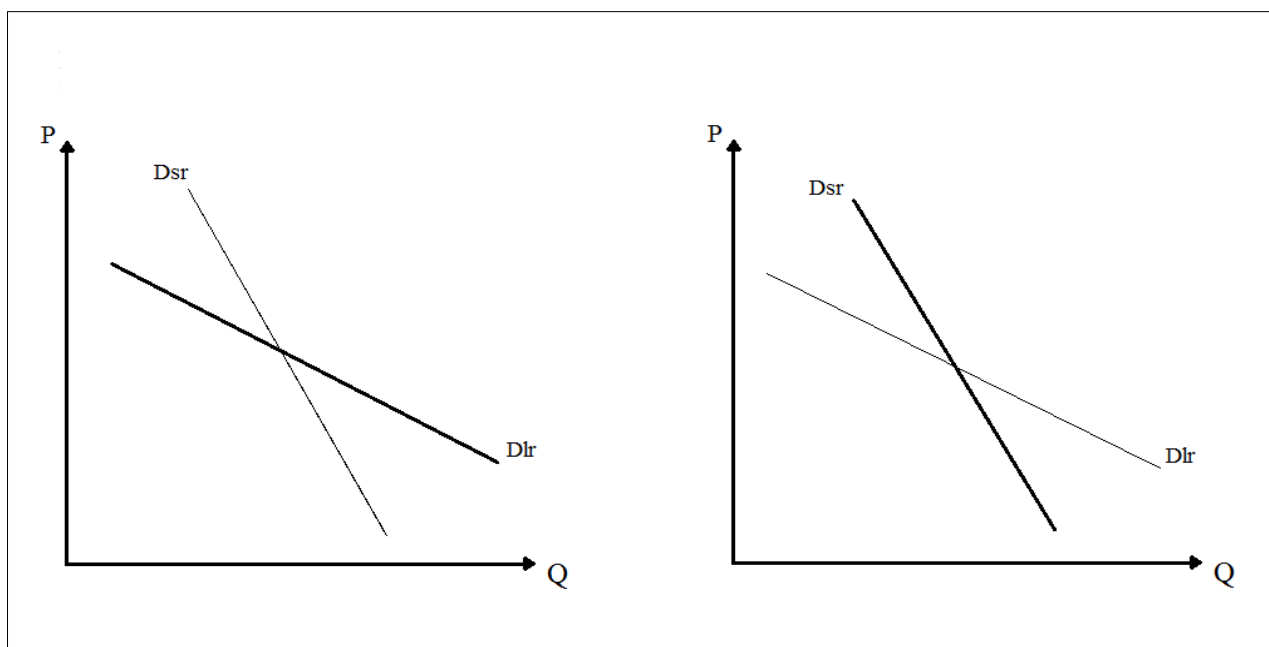


Рис. 8. 6. Графики изменения долгосрочного и краткосрочного спроса[129]

Эластичность спроса от дохода также различна для долгосрочного и краткосрочного периода. Для большинства товаров и услуг эластичность спроса от

дохода больше в долгосрочном периоде, т.к. люди могут позволить себе увеличение потребления лишь постепенно. Для товаров длительного пользования — обратная картина. Даже незначительное увеличение дохода приводит к резкому увеличению объема текущих покупок. Из-за того, что спрос на товары длительного пользования колеблется очень резко в ответ на краткосрочные изменения дохода, отрасли, производящие эти товары, очень чувствительны к изменению макроэкономических условий. Это касается деловой активности — спадов и взлётов. Недаром эти отрасли называют “циклическими” — их сбыт имеет тенденцию увеличивать циклические изменения в ВВП и национальном доходе.

## 8.4. Методы ценообразования

*Методика расчета исходных цен на товары*, как правило, состоит из следующих этапов:

- 1) постановка задач ценообразования,
- 2) определение спроса,
- 3) оценка издержек,
- 4) анализ цен и товаров конкурентов,
- 5) выбор метода ценообразования,
- 6) установление окончательной цены.

Можно выделить несколько факторов, под воздействием которых находится предприятие при выборе способа ценообразования на свой товар:

**1. Фактор затрат** — затраты и прибыль составляют минимальную цену товара. Самый простой способ образования цены: при известных издержках и расходах прибавить приемлемую норму прибыли. Однако даже если цена только покрывает расходы, нет гарантии, что товар будет куплен. Именно поэтому некоторые предприятия становятся банкротами, рынок может оценить их товары ниже, чем стоят производство и продажа.

**2. Фактор конкуренции** — конкуренция оказывает сильное влияние на ценовую политику. Можно спровоцировать всплеск конкуренции, назначив высокую цену, или устранить ее, назначив минимальную. Если товар требует особого метода производства, или производство его очень сложное, то низкие цены не привлекут к нему конкурентов, но высокие цены подскажут конкурентам, чем им стоит заняться.

**3. Фактор ценности** — один из наиболее важных факторов. Каждый товар способен в определенной степени удовлетворить потребности покупателей. Для согласования цены и полезности товара можно: придать товару большую ценность, просветить покупателя посредством рекламы о ценности товара, скорректировать цену так, чтобы она отвечала настоящей ценности товара.

**4. Фактор общественного мнения** — обычно у людей имеется некоторое представление о цене товара, независимо от того, является ли он потребительским или промышленным. Приобретая товар, они руководствуются некоторыми границами цен, или ценовым радиусом, определяющим, по какой цене они готовы купить товар.

**Все методы ценообразования** могут быть разделены на три основные группы, в зависимости от того, на что в большей степени ориентируется фирма-производитель или продавец при выборе того или иного метода:

- 1) на издержки производства — затратные методы;
- 2) на конъюнктуру рынка — рыночные методы;
- 3) на нормативы затрат на технико-экономический параметр продукции — параметрические методы.

**Затратные методы** ценообразования предполагают расчет цены продажи продукции путем прибавления к издержкам производства некой определенной величины. К ним можно отнести следующие методы:

- 1) полных издержек;
- 2) прямых затрат;
- 3) предельных издержек;
- 4) на основе анализа безубыточности;
- 5) учета рентабельности инвестиций;
- 6) надбавки к цене.

Суть **метода полных издержек (метод «издержки плюс»)** состоит в суммировании совокупных издержек (переменные (прямые) плюс постоянные (накладные) издержки) и прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

Если предприятие отталкивается от определенного процента рентабельности производства продукции, то расчет продажной цены может быть произведен по следующей формуле:

$$P = C \times \left(1 + \frac{R}{100}\right), \quad (8.1)$$

Где:  $P$  — продажная цена;

$C$  — полные издержки на единицу продукции;

$R$  — ожидаемая (нормативная) рентабельность.

Сущность **метода прямых затрат (метод минимальных издержек, метод стоимостного изготовления)** состоит в установлении цены путем добавления к переменным затратам определенной надбавки — прибыли. При этом постоянные расходы, как расходы предприятия в целом, не распределяются по отдельным товарам, а погашаются из разницы между суммой цен реализации и переменными затратами на производство продукции. Эта разница получила название «добавленной», или «маржинальной».

Метод прямых затрат позволяет с учетом условий сбыта находить оптимальное сочетание объемов производства, цен реализации и расходов по производству продукции. Однако он может быть с уверенностью использован при установлении цен только тогда, когда имеются неиспользованные резервы производственных мощностей и когда все постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных из текущего объема производства.

Расчет цен на основе **метода предельных издержек** также базируется на анализе себестоимости, но он более сложен, чем рассмотренные методы. При

предельном ценообразовании надбавка делается только к предельно высокой себестоимости производства каждой последующей единицы уже освоенного товара или услуги.

Этот метод оправдан только в том случае, если гарантированная продажа по несколько более высокой цене достаточна, чтобы покрыть накладные расходы.

К методам ценообразования на основе издержек производства относится расчет цен *на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли*. Фирма стремится установить на свой товар цену на таком уровне, который обеспечивал бы ей получение желаемого объема прибыли.

Точку безубыточности можно также найти аналитическим методом по следующей формуле:

$$BSV = \frac{FC}{TR}, \quad (8.2)$$

Где:  $BSV$  — точка безубыточности;

$FC$  — постоянные затраты;

$TR$  — валовая прибыль.

Если предприятие выпускает широкую номенклатуру продукции, то используют расширенный вариант формулы безубыточности:

$$BSV = \frac{FC}{(S \times TR)A + (S \times TR)B + (S \times TR)C + (S \times TR)D}, \quad (8.3)$$

Где  $S$  — процент общего объема продаж для каждого товара (A, B, C, D).

**Метод учета рентабельности инвестиций.** Основная задача метода состоит в том, чтобы оценить полные затраты при различных программах производства товара и определить объем выпуска, реализация которого по определенной цене позволит окупить соответствующие капиталовложения.

Данный метод учитывает платность финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации товара. Метод успешно подходит при принятии решений о величине объема производства нового для предприятия товара с известной рыночной ценой. Основной недостаток метода — использование процентных ставок, которые в условиях инфляции весьма неопределенны во времени.

**Метод надбавки к цене** предполагает умножение цены приобретения товара на повышающий коэффициент по формуле:

$$P_s = P_p \times (1 + m), \quad (8.4)$$

Где,  $P_s$  — цена продажи;

$P_p$  — цена приобретения;

$m$  — повышающий коэффициент (торговая надбавка), %.

Повышающий коэффициент может быть рассчитан несколькими способами. Первым способом исчисляется процент наценки на основе цены приобретения товара по следующим формулам:

$$m_p = \frac{(P_s - P_p)}{P_p}, \quad (8.5)$$

$$m_p = \frac{M}{P_s - M'}, \quad (8.6)$$

Где  $m_p$  — коэффициент добавочной стоимости по отношению к цене приобретения;

$S$  — цена продажи;

$C$  — себестоимость;

$M$  — маржа (прибыль).

Вторым способом исчисляется процент наценки на основе цены реализации по приводимым ниже формулам:

$$m_s (\%) = \frac{(P_s - P_p)}{P_s}, \quad (8.7)$$

$$m_s (\%) = \frac{M}{P_p + M'}, \quad (8.8)$$

Где  $m_s$  — коэффициент добавочной стоимости по отношению к цене продажи.

Процент наценки на основе цены реализации легко пересчитывается в процент наценки на основе цены приобретения товара. Возможна и обратная операция. Их взаимосвязь выражается формулами:

$$m_s = \frac{m_p}{(100\% + m_p)}; \quad (8.9)$$

$$m_p = \frac{m_s}{100\% - m_s}. \quad (8.10)$$

Выражение коэффициента повышения цены от цены продажи через коэффициент повышения цены от себестоимости называется восстановлением себестоимости. И наоборот, выражение коэффициента повышения цены от себестоимости через коэффициент повышения цены от цены продажи называется восстановлением цены продажи.

Предприятия, использующие *рыночные методы с ориентацией на потребителя*, прежде всего ориентированы в своей практике ценообразования на сложившийся уровень спроса на товар, на эластичность спроса, а также на ценностное восприятие потребителем их продукции.



**Методы ценообразования, основанные на воспринимаемой ценности товара,** базируются на величине экономического эффекта, получаемого потребителем за время использования товара. К данной подгруппе методов можно отнести:

- 1) метод расчета экономической ценности товара;
- 2) метод оценки максимально приемлемой цены.

Процедура расчета цены по методу расчета экономической ценности товара для потребителя состоит из следующих этапов:

- 1) определение цены (или затрат), связанной с использованием того блага, которое покупатель склонен рассматривать как лучшую из реально доступных ему альтернатив;
- 2) определение всех параметров, которые отличают данный товар, как в лучшую, так и в худшую сторону, от товара-альтернативы;
- 3) оценка ценности для покупателя различий в параметрах данного товара и товара-альтернативы;
- 4) суммирование цены безразличия и оценок положительной и отрицательной ценности отличий товара от товара-альтернативы.

Вторым способом определения цены через воспринимаемую ценность товара является **метод оценки максимально приемлемой цены**. Данный подход особенно полезен для установления цен на промышленные товары, когда базовая выгода для покупателя состоит в снижении издержек. Под максимальной ценой понимается цена, соответствующая нулевой экономии на издержках, т.е. чем выше будет повышаться цена относительного данного уровня, тем сильнее будет ее неприятие покупателем.

Процедура определения цены по методу оценки максимально приемлемой цены сводится к следующим расчетам:

- 1) определение совокупности применений и условий применения товара;
- 2) выявление неценовых достоинств товара для покупателя;
- 3) выявление всех неценовых издержек покупателя при использовании товара;
- 4) установление уровня равновесия «достоинства—издержки».

Подгруппа **методов с ориентацией на спрос** может быть подразделена на:

- 1) метод анализа пределов;
- 2) метод анализа пика убытков и прибылей.

**Метод на основе анализа пределов** чаще всего используется компаниями, ведущими или начинающими свою хозяйственную деятельность на несовершенном, незрелом рынке. В этом случае фирмы-продавцы пытаются определить цену в районе точки совпадения предельных доходов и расходов, т.е. на уровне, обеспечивающем достижение максимально высокой прибыли, найдя соответствующие этой точке объемы продаж и определив цену на данное время.

Однако определение цены на основе анализа пределов является уместным в случае, если фирма исходит из предпосылки достижения максимальной прибыли. Но даже при этом следует располагать следующими условиями:

- фирма должна быть в состоянии точно подсчитать и постоянные, и переменные издержки;
- она должна располагать условиями, позволяющими точно спрогнозировать и графически изобразить кривую спроса;
- спрос на рынке должен находиться под влиянием изменения только/или преимущественно цен, а объем продаж — показывать соответствующий уровень цены.

**Метод определения цены продажи на основе анализа пика убытков и прибылей** позволяет найти объем производства и объем продаж, соответствующие такому положению, когда общая сумма прибылей и общая сумма затрат равны между собой. При этом данный способ применяется в случае, когда целью компании является определение цены, дающей возможность получить максимум прибыли. Он позволяет определить ряд возможных цен в результате их сравнения с прямой суммарных издержек, которая строится из предположений на основе этих нескольких вариантов цен, находится требуемая цена, позволяющая получить максимальную прибыль.

**Методы расчета цены с ориентацией на конкуренцию**, также относящиеся к группе рыночных методов, устанавливают цены на товары и услуги через анализ и сравнение силы дифференциации товаров данной фирмы с фирмами-конкурентами на конкретном рынке. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Таким образом, метод определения цены с ориентацией на конкуренцию состоит в определении цены с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке. Методы установления цены с ориентацией на конкурентов можно подразделить на:

- 1) метод следования за рыночными ценами;
- 2) метод следования за ценами фирмы-лидера на рынке;
- 3) метод определения цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен;
- 4) метод определения престижных цен;
- 5) состязательный метод.

#### **Параметрические методы.**

Фирмы часто испытывают необходимость в проектировании и освоении производства такой продукции, которая не заменяет ранее освоенную, а дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд изделий. Под параметрическим рядом понимается совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, предназначенных для выполнения одних и тех же функций и отличающихся друг от друга значениями технико-экономических параметров в соответствии с выполняемыми производственными операциями.

**Нормативно-параметрические методы** — это методы установления цен на новую продукцию в зависимости от уровня ее потребительских свойств с учетом нормативов затрат на единицу параметра. К данной группе методов ценообразования можно отнести:

- 1) метод удельных показателей;
- 2) метод регрессионного анализа;

3) агрегатный метод;

4) балловый метод.

**Метод удельных показателей** используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия. При данном методе первоначально рассчитывается удельная цена  $P'$  по формуле:

$$P' = \frac{P_b}{N_b}, \quad (8.11)$$

Где  $P_b$  — цена базисного изделия;

$N_b$  — величина параметра базисного изделия.

Затем рассчитывается цена нового изделия  $P$  по формуле:

$$P = P' \times N, \quad (8.12)$$

Где  $N$  — значение основного параметра нового изделия в соответствующих единицах измерения.

Этот метод можно применять для обоснования уровня и соотношения цен небольших параметрических групп продукции, имеющих несложную конструкцию и характеризующихся одним параметром. Он крайне несовершенен, поскольку игнорирует все другие потребительские свойства изделия, не учитывает альтернативные способы использования продукции, а также полностью игнорирует спрос и предложение.

**Агрегатный метод** заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

**Метод регрессионного анализа** применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному ряду, построения и выравнивания ценностных соотношений и определяется по формуле:

$$P = f(X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (8.13)$$

Где  $X_1, X_2, \dots, X_n$  — параметры изделия.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от их параметров, строго определять аналитическую форму связи и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд. Метод регрессионного анализа является более точным, более совершенным среди других параметрических методов. Увязка цен с качеством достигается с помощью экономико-параметрических приемов и вычислительной техники.

**Балловый метод** состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное количество баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня изделия. Он незаменим в тех случаях, когда цена зависит от многих параметров качества, в том числе от таких, которые не поддаются количественному соизмерению.

$$P' = \frac{P_b}{\sum(M_{bt} \times V_t)}, \quad (8.14)$$

Где  $P'$  — цена одного балла;

$P_b$  — цена базового изделия-эталона;

$M$  — балловая оценка  $i$ -го параметра базового изделия;

$V_i$  — весомость параметра.

Далее определяется цена нового изделия:

$$P = S \times (M_{ni} \times V_i) \times P', \quad (8.15)$$

Где  $M_{ni}$  — балловая оценка  $i$ -го параметра нового изделия.

## 8.5. Контрольные вопросы

1. Дайте определения цены и назовите ее функции.
2. Что включается в состав цены в соответствии с затратным подходом.
3. Перечислите основные виды цен на продукцию (работы, услуги).
4. Что такое ценовая эластичность спроса и как она влияет на финансовые показатели предприятия
5. Дайте определение ценовой политики и ценовой стратегии предприятия.
6. Перечислите виды стратегий ценообразования предприятия

## 9. ДОХОД, ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 9.1. Понятие и виды дохода предприятия

Доход – чрезвычайно распространенное, широко применяемое, и в то же время крайне многозначное понятие, употребляемое в разнообразных значениях. В широком смысле слова доход обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящих к увеличению собственного капитала. Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию, фирме (валовой доход, чистый доход), к отдельным лицам (денежные доходы населения, реальные доходы граждан, личный доход).

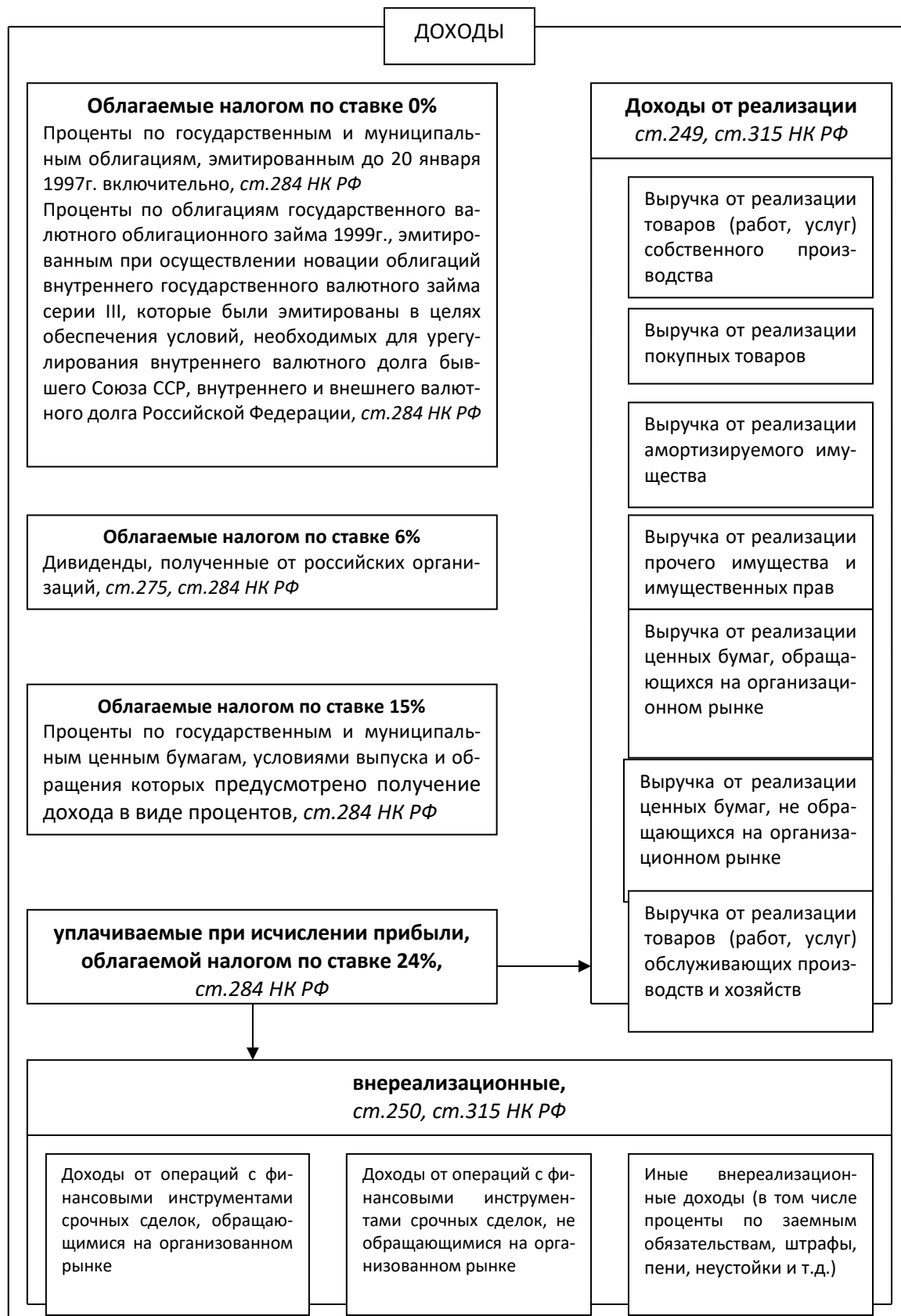
**Доход предприятия** – это денежные средства и (или) материальные ценности, полученные от реализации продукции (работ, услуг) и других видов деятельности. Все доходы предприятия подразделяются в соответствии со ст. 248 Налогового кодекса РФ подразделяются на две группы:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- внереализационные доходы.

**Доход от реализации** – это выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги), или имущественные права, выраженных в денежной и (или) натуральной формах.

**Внереализационными** признаются следующие доходы:

- от долевого участия в других организациях;
- доходы, образовавшиеся в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса на дату перехода прав собственности на иностранную валюту;
- в виде признанных должником или подлежащих уплате должником штрафов, пеней и иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытка или ущерба;
- от сдачи имущества в аренду;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- в виде безвозмездно полученного имущества или имущественных прав;
- в виде доходов прошлых лет, выявленных в отчетном году;



*Рис.9.1. Доходы от реализации [129]*

- в виде основных средств и нематериальных активов, безвозмездно полученных в соответствии с международными договорами;

- в виде стоимости полученных материалов или иного имущества при демонтаже или разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств;

- в виде использованных не по целевому назначению имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности, целевых поступлений, целевого финансирования, за исключением бюджетных средств;

- другие внереализационные доходы.

В Российской Федерации установлены **два метода отражения дохода** в отчетности предприятия: метод начисления; кассовый метод.

Указанные методы различаются, с учетом принятой условной терминологии, моментом учета доходов. Так, при методе начисления доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место независимо от фактического поступления денежных средств и иного имущества. Кассовый метод, напротив, связывает момент возникновения дохода с фактическим поступлением денежных средств и иного имущества. Выбор метода учета поступления доходов выбирается предприятием самостоятельно ежегодно до 1 января. Однако российским законодательством предусмотрены определенные условия применения того или иного метода.

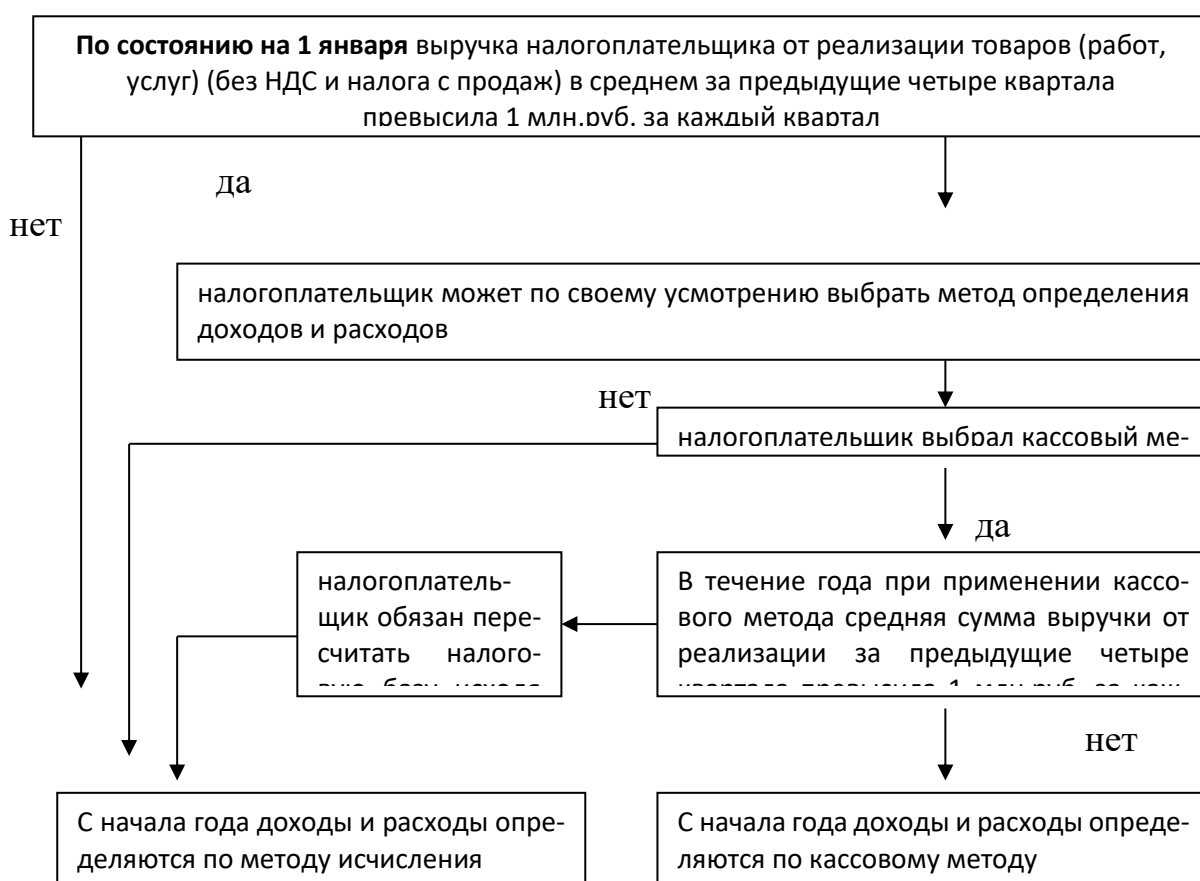


Рис. 9.2. Условия применения методов определения доходов и расходов[130]

Принимая решение о применении кассового метода, целесообразно оценить риски негативных последствий его использования. Указанные риски связаны с тем, что при превышении предельного размера выручки необходимо будет внести изменения в учет доходов с начала финансового года. При игнорировании этой обязанности у предприятия может возникнуть недоимка по налогу на прибыль, что в свою очередь, повлечет начисление пеней и применение штрафных санкций.

Общая сумма доходов, полученных предприятием за определенный период, определяется по формуле:

$$Д = Др + Двн, \quad (9.1)$$

Где:

Др – доходы от реализации;

Двн – внереализационные доходы.

Отметим, что общая сумма доходов еще не отражает тот доход, по которому определяется конечный финансовый результат. В статистической отчетности предприятия доход показывается без НДС и акцизных налогов.

$$Дпр = Д - НДС - Акц, \quad (9.2)$$

Где:

Дпр – доход предприятия;

НДС – сумма отчислений по налогу на добавленную стоимость;

Акц – суммы отчислений по акцизным налогам.

## **9.2. Прибыль предприятия: понятие и виды прибыли**

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью функционирования любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере производства и оказания услуг и выполняет ряд функций. К основным из них можно отнести следующие:

1. Фискальная функция. Прибыль является одним из определяющих доходных источников бюджетов всех уровней;

2. Оценочная функция. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате хозяйственно-экономической деятельности предприятия за определенный период, т.е. оценивается финансовый результат предприятия;

3. Стимулирующая функция. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Следовательно, предприятие заинтересовано в



получении наибольшей суммы прибыли, так как это является основой его развития и конкурентоспособности.

Прибыль – один из наиболее важных показателей финансового результата хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии с российским законодательством **прибыль** – это разница между доходом и расходами, вызванными получением данного дохода.

Различают следующие виды прибыли:

- прибыль до налогообложения;
- прибыль от реализации;
- прибыль по внереализационным операциям.

Между этими показателями существует следующая взаимосвязь:

$$Pr = Pr_r + Pr_{вн}, \quad (9.3)$$

Где:

$Pr$  – прибыль до налогообложения;

$Pr_r$  – прибыль от реализации;

$Pr_{вн}$  – прибыль по внереализационным операциям.

**Прибыль от реализации** складывается из прибыли, полученной от реализации по целому ряду направлений. Так, в данную часть прибыли предприятия включаются:

- прибыль от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства;
- прибыль от реализации покупных товаров;
- прибыль от реализации прочего имущества и имущественных прав;
- прибыль от реализации амортизируемого имущества;
- прибыль от реализации ценных бумаг предприятия.

Прибыль от реализации в общем случае определяется по формуле:

$$Pr_r = D - P, \quad (9.4)$$

Где:

$D$  – сумма дохода, полученного по реализационной операции;

$P$  – сумма расходов по данной операции.

**Прибыль по внереализационным** операциям равна сумме доходов по внереализационным операциям, уменьшенной на сумму расходов по данным операциям.

При определении налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль возможны следующие варианты:

- если предприятие не имело убытков в предыдущие периоды, то налогооблагаемая база равна сумме полученной прибыли в отчетном финансовом периоде;

- если предприятие понесло убытки в предыдущем периоде, то налоговая база уменьшается на сумму переносимого убытка, не превышающем 30% налоговой базы. Убытки предприятие имеет право переносить на следующие налоговые периоды в течении 5 лет.

Для того, чтобы найти сумму прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, необходимо определить все налоговые вычеты.

$$\text{Пр пр} = \text{Пр} - \text{Н}, \quad (9.5)$$

Где:

Пр пр – прибыль после уплаты налогов, остающаяся в распоряжении предприятия;

Н – сумма налоговых вычетов.

Отдельные налоговые ставки предусмотрены также по операциям с отдельными видами долговых обязательств.

В Налоговом кодексе определены три варианта уплаты налога на прибыль. Большинство налогоплательщиков имеют возможность выбирать между уплатой ежемесячных авансовых платежей в размере 1/3 фактически уплаченного авансового платежа за предыдущий квартал, уплатой ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли за предыдущий месяц и ежеквартальными авансовыми платежами по итогам отчетного периода. Ежеквартально по итогам отчетного периода авансовые платежи уплачивают:

- организации, у которых за предыдущие четыре квартала доход от реализации не превышал в среднем 3 млн. руб. за каждый квартал;
- бюджетные учреждения;
- некоммерческие организации, не имеющие дохода от реализации товаров (работ, услуг);
- участники простых товариществ;
- вновь созданные организации, у которых выручка от реализации не превышает 2 млн. руб. в квартал и др.

Сроки уплаты налога установлены не позднее 28 числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого производится исчисление налога. Платежи по итогам финансового года корректируются по заполнении налоговой декларации не позднее 31 марта года, следующего за истекшим.

### **9.3. Образование и распределение прибыли предприятия**

Формирование прибыли предприятия осуществляется на отдельных стадиях производственно-хозяйственной деятельности, представленных в экономической модели предприятия (см. рис.9.3).

Этапы образования прибыли отражены в следующей таблице.

Табл.9.1. Этапы образования прибыли

Этапы образования прибыли	Составляющая компонента прибыли
Производство продукции (работ, услуг)	Снижение себестоимости производства продукции (работ, услуг) $\Delta Ce = Ce_{пл} - Ce_{ф}$ , где $Ce_{пл}$ – плановая себестоимость; $Ce_{ф}$ – фактическая себестоимость.
Формирование цены на продукцию	Нормальная прибыль производителя, закладываемая в цену продукции ( $Нпр$ ). Устанавливается на уровне рентабельности продукции.
Реализация продукции (работ, услуг)	Дополнительная прибыль, зависящая от конъюнктуры рынка ( $\Delta Пр$ )

Таким образом, прибыль предприятия складывается из следующих составляющих:

$$Пр = \Delta Ce + Нпр + \Delta Пр, \quad (9.6)$$

Где:

$\Delta Ce$  – величина снижения себестоимости производства товаров (работ, услуг);  $Нпр$  – нормальная прибыль производителя, установленная в цене продукции;  $\Delta Пр$  – дополнительная прибыль, полученная на стадии реализации продукции и зависящая от конъюнктуры рынка.

Порядок распределения прибыли зависит от финансового состояния предприятия, текущих и стратегических программ его развития.

В общем порядке прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (прибыль после уплаты налогов) распределяется по следующим направлениям:

1. Текущее потребление – это расходы, которые несет предприятие для обеспечения своей деятельности, покрываемые за счет прибыли. В основном это расходы социального характера. К ним можно отнести:

- материальное поощрение работников;
- доплаты матерям одиночкам и пенсионерам;
- пособия при выходе на пенсию;
- оплата путевок для прохождения санаторно-курортного лечения;
- выплата дивидендов по акциям предприятия;
- проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий;
- спонсорская помощь и др.

2. Накопление – это расходы инвестиционного (единовременного) характера, которые принесут отдачу предприятию в будущем за счет увеличения его финансового результата:

- развитие производства, через реализацию инвестиционных проектов;
- социальное развитие, в том числе ссуды работникам на улучшение жилищных условий;
- проведение НИОКР;
- пополнение производственных запасов товарно-материальных ценностей.

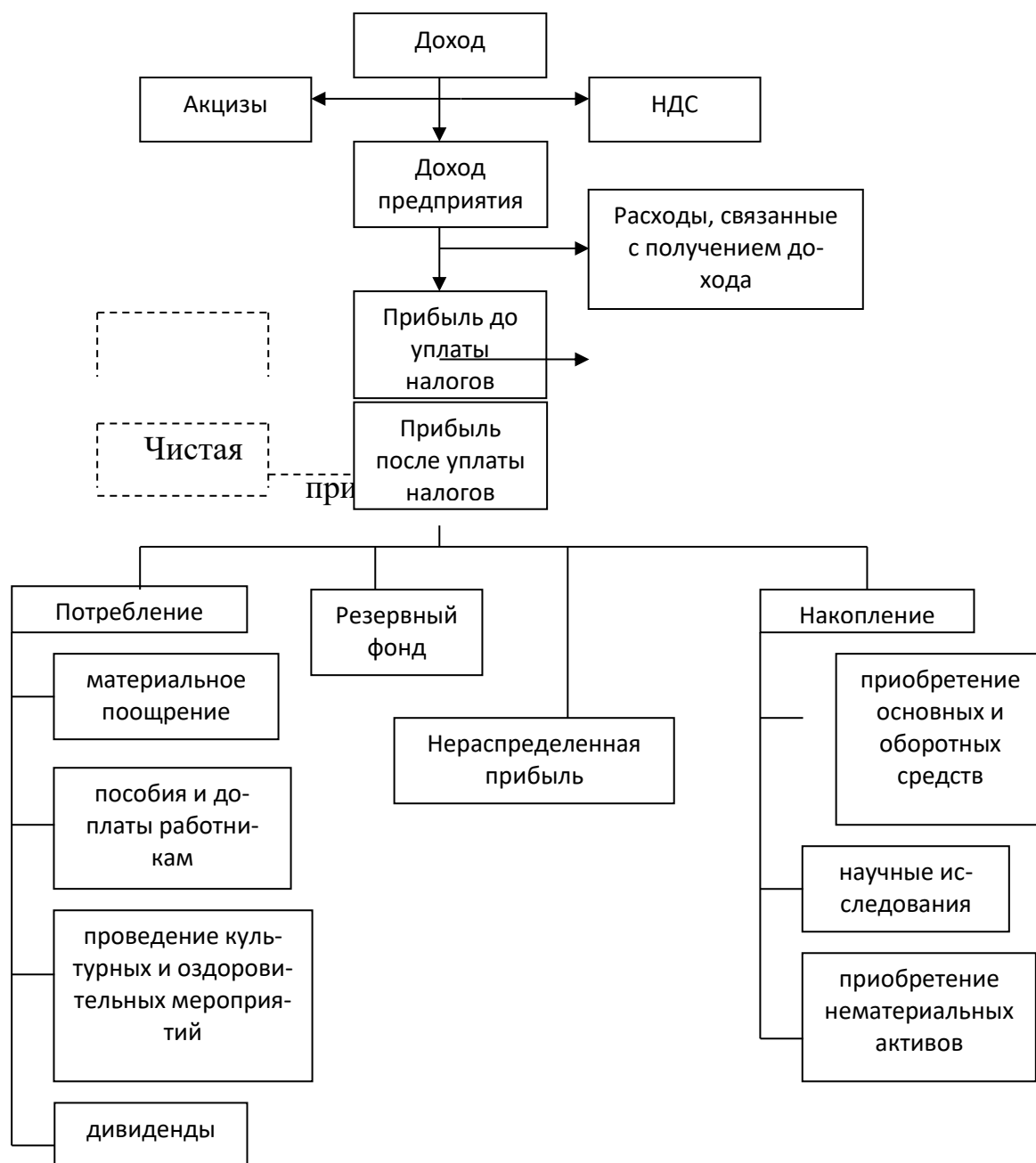


Рис. 9.3. Распределение прибыли предприятия

3. Отчисления в резервный фонд предприятия. Резервный фонд предназначен для использования в случае тяжелого финансового состояния предприятия. Обязательным является формирование данного фонда акционерным обществам. Для других организационно-правовых форм предприятий формирование

резервного фонда носит рекомендательный характер. Резервный фонд формируется до 15% уставного капитала. Отчисления в фонд не должны превышать 5% от суммы прибыли за отчетный финансовый период.

#### 9.4. Факторы, влияющие на прибыль предприятия

Прибыль является обобщающим показателем эффекта всей производственно-экономической деятельности предприятия. При этом факторы, влияющие на величину финансового результата предприятия, могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие. Все факторы можно разделить на две группы: факторы внутренние и факторы внешние (рис.9.4). Рассмотрим их более подробно.

**Факторы внутреннего воздействия** – это факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и именно на эту группу факторов предприятие может оказывать самое активное влияние. Внутренние факторы удобно разделить на производственные и непроизводственные. Производственные факторы связаны непосредственно с процессом производства товаров (работ, услуг). К данным факторам относятся:

- эффективность использования ресурсного потенциала (материальных и трудовых);
- эффективность текущих расходов;
- факторы технологичности производства продукции.

Непроизводственные факторы в основном связаны с управлением и организацией производства, например:

- организация маркетинговой деятельности;
- ценовая политика предприятия;
- факторы социального характера (социальная защищенность работников, социально-психологический климат в коллективе и др.);
- экологичность производства продукции и т.д.

**Внешние факторы** – это факторы, внешней среды. Предприятие не может оказать на них существенного влияния, но их анализ и прогнозирование позволяют снизить негативное воздействие и усилить положительный эффект. К факторам внешнего воздействия относятся:

- состояние экономики государства (рост или спад экономического развития);
- факторы законодательного характера;
- уровень и механизмы государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов;
- структура рынка, на котором работает предприятие (конкурентный, монополистический и т.д.);
- степень развитости рыночной инфраструктуры, в том числе региональной;
- состояние потребительского спроса на выпускаемую продукцию;

- отраслевые научно-технические разработки, связанные с технологиями производства продукции и средствами производства.

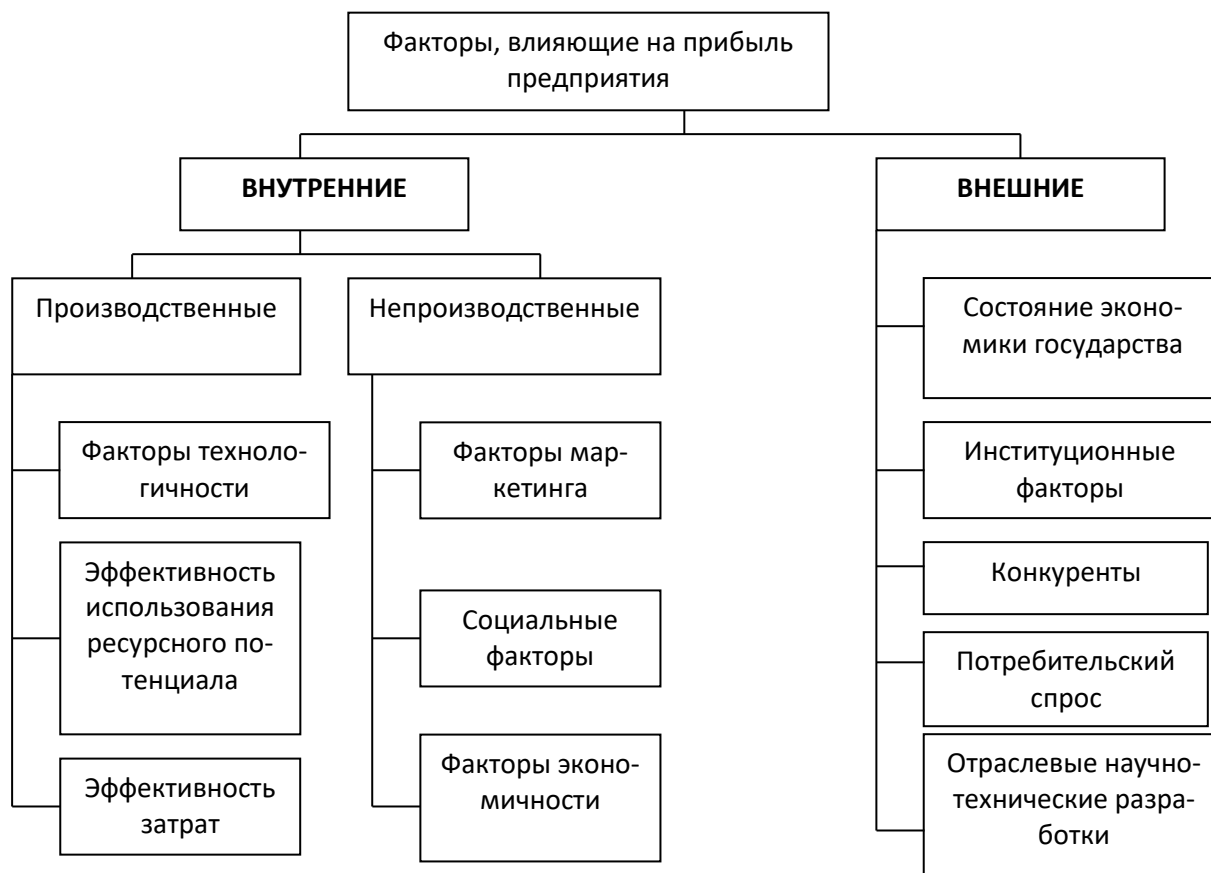


Рис. 9.4. Факторы, влияющие на прибыль предприятия [132]

### 9.5. Рентабельность производственно-экономической деятельности предприятия

По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности. Более точную оценку функционирования предприятия дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, рентабельность характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, независимо от размеров и характера экономической деятельности.

**Рентабельность** – это обобщающий показатель эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, характеризующий использование затрат, ресурсов и капитала предприятия. В основе построения показателей рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет вклю-

чают прибыль после уплаты налогов) к затраченным средствам, к активам предприятия или к выручке от реализации продукции. В зависимости от того, с чем соотносится величина прибыли, различают следующие показатели рентабельности:

- 1) Рентабельность продукции;
- 2) Рентабельность производства;
- 3) Рентабельность продаж;
- 4) Рентабельность активов (капитала).

**Рентабельность продукции** характеризует прибыльность различных видов продукции (всей товарной продукции) и исчисляется по формуле:

$$R_{\text{прод}} = \frac{П \times 100}{С_e}, \%, \quad (9.7)$$

Где: П – прибыль в расчете на единицу продукции (прибыль в расчете на товарный выпуск);

С<sub>е</sub> – себестоимость единицы продукции (себестоимость товарной продукции).

**Рентабельность производства** характеризует прибыльность предприятия и определяется по формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{П \times 100}{\text{ОПФ} + \text{ОС}}, \%, \quad (9.8)$$

Где:

ОПФ – стоимость основных производственных фондов;

ОС - стоимость нормируемых (материальных) оборотных средств;

**Рентабельность продаж** показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции и рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{П \times 100}{В}, \%, \quad (9.9)$$

где В – выручка от реализации продукции.

**Рентабельность активов (капитала)** определяется отношением прибыли к совокупным, текущим, чистым активам или к собственному капиталу и характеризует отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов.

$$R_K = \frac{П \times 100}{К}, \quad (9.10)$$

где К – величина капитала предприятия.

С использованием показателей рентабельности производят не только оценку эффективности деятельности предприятия, но и сравнительный анализ эффективности различных предприятий отрасли, региона и т.д.

### **9.6. Контрольные вопросы**

1. Дайте определение дохода предприятия.
2. Перечислите виды дохода предприятия.
3. Назовите методы отражения дохода в отчетности предприятия.
4. Дайте определение прибыли и назовите ее функции.
5. Как определяется прибыль от реализации.
6. Перечислите виды прибыли предприятия.
7. Какова ставка налога на прибыль.
8. Какие факторы влияют на общую сумму прибыли предприятия.
9. Каков порядок распределения прибыли предприятия.
10. Что такое рентабельность производственно-экономической деятельности.
11. Назовите виды рентабельности.



## 10. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 10.1. Содержание инвестиционной деятельности

Понятие «инвестиции» раскрывается и в Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». В нем указывается, что «инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Инвестиции выполняют функции, без которых экономическое развитие страны, региона и отдельно взятого хозяйствующего субъекта совершенно невозможно. Именно сегодня сделанные инвестиции являются гарантом будущей экономической стабильности.

Основные функции инвестиций представлены на рисунке 10.1.

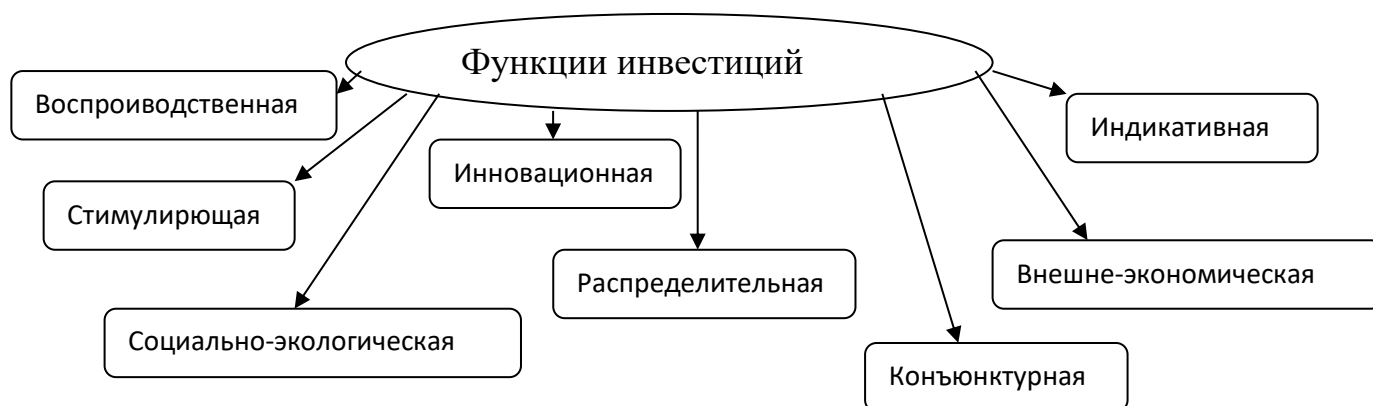


Рис.10.1. Основные функции инвестиций

**Воспроизводственная (регулирующая) функция** заключается в замене устаревших (изношенных) и приобретении новых основных производственных фондов с целью обеспечения простого или расширенного воспроизводства товаров и услуг.

**Распределительная функция** связана с распределением совокупного общественного продукта между отдельными субъектами, уровнями и сферами общественного производства и видами деятельности в связи с осуществлением инвестирования.

**Инновационная функция** реализуется путем возможности использования новаций и инноваций в деятельности предприятия с целью улучшения качества и расширения номенклатуры выпускаемой продукции.

**Социально-экологическая функция** обусловлена строительством новых или реконструкции действующих объектов социального назначения.

**Внешнеэкономическая функция** связана с привлечением иностранных инвестиций, строительством или реконструкцией объектов за рубежом.

**Конъюнктурная функция** заключается в том, что динамика инвестиций служит индикатором фаз экономического рынка, состояния конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках.

**Индикативная функция.** Реализация этой функции инвестиций позволяет контролировать движение к цели, то есть вырабатывать такие регулирующие механизмы, которые способны обеспечить сбалансированное состояние экономической системы.

Определение инвестиционной деятельности содержится в ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: инвестиционная деятельность - это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

**Субъектами инвестиционной деятельности являются:**

- инвесторы,
- заказчики,
- исполнители работ,
- пользователи объектов инвестиционной деятельности,
- поставщики,
- юридические лица (банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные фонды) и другие участники инвестиционного процесса.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в разных формах и обеспечивают их целевое использование.

**Объектами инвестиционной деятельности в России являются:**

- вновь формируемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция и другие виды собственности;
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

## 10.2. Инвестиционный рынок

Инвестиционная деятельность неразрывно связана с оценкой состояния и прогнозированием развития рынка инвестиций.

**Инвестиционный рынок** - это совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями объектов инвестирования во всех его формах.

Основными элементами инвестиционного рынка являются: спрос, предложение и цена.

**К субъектам инвестиционного рынка относятся:** государство, территории, хозяйственные предприятия, учреждения и организации, внеэкономические учреждения, домашние хозяйства.

**Товарами на инвестиционном рынке** выступают объекты инвестиционной деятельности. В соответствии с их классификацией инвестиционный рынок структурно распадается на ряд сегментов.

**1. Рынок объектов реального инвестирования:**

- рынок недвижимости - промышленные объекты, жилье, объекты малой приватизации, земельные участки, объекты незавершенного строительства, аренда;
- рынок прямых капитальных вложений - новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение;
- рынок прочих объектов реального инвестирования - художественные ценности, драгоценные металлы и изделия, прочие материальные ценности;

**2. Рынок объектов финансового инвестирования:**

- фондовый рынок - акции, государственные обязательства, опционы и фьючерсы;
- денежный рынок - депозиты, ссуды и кредиты, валютные ценности;

**3. Рынок объектов инновационных инвестиций:**

- рынок интеллектуальных инвестиций - лицензии, ``ноу-хау'', патенты;
- рынок научно-технических новаций - научно-технические проекты, рационализаторство, новые технологии.

Данная классификация инвестиционного рынка позволяет более полно осуществлять анализ и прогнозирование его развития в разрезе отдельных сегментов, определять приоритетные объекты инвестирования на том или ином этапе экономического развития страны.

Степень активности инвестиционного рынка определяется путем изучения рыночной конъюнктуры, которая включает:

- оценку и прогнозирование макроэкономических показателей развития инвестиционного рынка;
- оценку и прогнозирование инвестиционной привлекательности отраслей (подотраслей) экономики;
- оценку и прогнозирование инвестиционной привлекательности регионов;
- оценку инвестиционной привлекательности отдельных инвестиционных проектов, сегментов инвестиционного рынка;
- разработку стратегии инвестиционной деятельности фирмы;
- формирование эффективного инвестиционного портфеля компании, включающего как реальные капитальные вложения, так и финансовые и инновационные инвестиции;
- управление инвестиционным портфелем фирмы (в том числе диверсификация инвестиций, реинвестирование капитала и пр.)

Можно выделить три этапа в процессе изучения инвестиционного рынка.

На первом этапе осуществляется текущее наблюдение за инвестиционной активностью на основе сформированной целенаправленной системы показателей, характеризующих отдельные элементы рынка (спрос, предложение, цены, конкуренция).

Второй этап включает анализ конъюнктуры инвестиционного рынка и выявление современных тенденций его развития. Задачей этого этапа является выявление тех изменений, которые происходят на рынке в момент наблюдения.

Третий этап - прогнозирование конъюнктуры инвестиционного рынка для выбора основных направлений стратегии инвестиционной деятельности. Основная задача этого этапа - разработка прогноза в динамике факторов, воздействующих на состояние инвестиционного рынка в перспективе.

Конъюнктура инвестиционного рынка характеризуется четырьмя стадиями (рисунок 10.2)

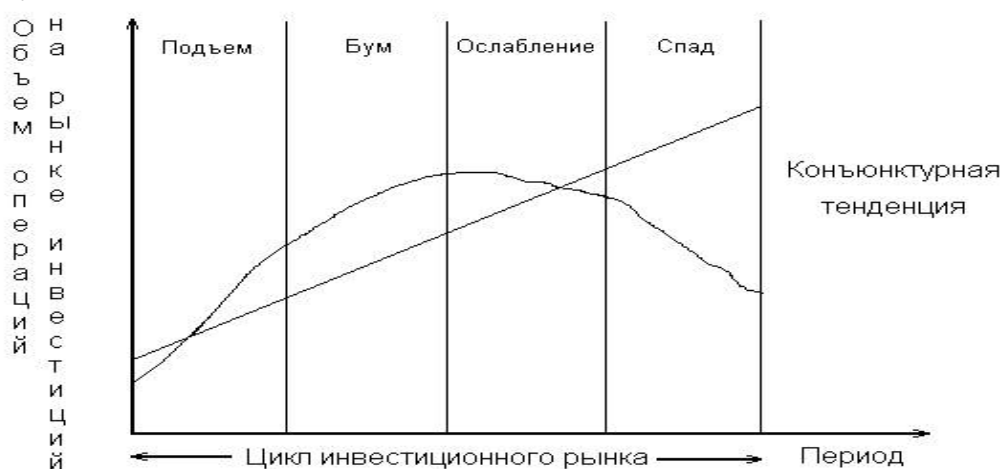


Рис. 1.2. Изменение конъюнктуры инвестиционного рынка[133]

**Подъём** - повышение активности инвестиционного рынка в связи с оживлением экономики в целом. Проявление подъёма конъюнктуры характеризуется ростом объёма спроса и цен на объекты инвестирования, усилением конкуренции среди инвестиционных посредников.

**Бум** - резкое увеличение спроса на объекты и товары инвестирования, которых катастрофически не хватает. Одновременно конъюнктурный бум сопровождается повышением доходов инвесторов и инвестиционных посредников.

**Ослабление** - снижение инвестиционной активности из-за сокращения производства. На этой стадии происходит насыщение спроса и падение цен на объекты инвестирования, уменьшаются доходы инвесторов и инвестиционных посредников.

**Спад** - наиболее неблагоприятный с позиций инвестирования период функционирования рынка. Инвестиционная деятельность здесь становится убыточной, а доходы инвесторов и инвестиционных посредников доходят до минимума.

Инвестиционный рынок является объектом государственного регулирования в большей мере, чем рынок товаров и услуг. Это обусловлено как сложностью, высоким риском инвестиционного бизнеса, длительностью инвестиционного цикла, так и тем, что инвестиции имеют определяющее значение для поддержания и повышения конкурентоспособности и эффективности экономики в целом.

**Государственное регулирование инвестиционного рынка** осуществляется **в следующих основных формах:**

1.законодательное регулирование инвестиционной деятельности, формирование привлекательного для инвесторов инвестиционного климата;

2.определение инвестиционной стратегии, выбор и поддержка стратегических приоритетов, формирование инвестиционных программ;

3.налоговые льготы и иные формы поддержки отдельных видов инвестиционно-инновационной деятельности (например, малых предприятий, инновационных проектов);

4.условия инвестирования при проведении приватизационных торгов и конкурсов;

5.прямое бюджетное финансирование некоторых инвестиционных проектов социального, экологического, оборонного характера, а также освоения базисных инноваций;

6.содействие развитию инвестиционной инфраструктуры и подготовка кадров менеджеров инвестиционных проектов;

7.защита интересов отечественных инвесторов на внешнем рынке.

Регулирование инвестиционного рынка осуществляется как на федеральном уровне, так и в субъектах Российской Федерации и крупных муниципальных образованиях.

### 10.3. Классификация инвестиций

**По объектам вложения капитала** разделяют реальные и финансовые инвестиции.

**Реальные инвестиции** характеризуют вложения капитала в воспроизводство основных средств, в инновационные нематериальные активы, в прирост запасов товарно-материальных ценностей и в другие объекты инвестирования, связанные с осуществлением операционной деятельности предприятия или улучшением условий труда и быта персонала.

**Финансовые инвестиции** характеризуют вложения капитала в различные финансовые инструменты, главным образом в ценные бумаги, с целью получения дохода.

**По характеру участия в инвестиционном процессе** выделяют прямые и непрямые инвестиции предприятия.

**Прямые инвестиции** подразумевают прямое участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала. Обычно прямые инвестиции осуществляются путем непосредственного вложения капитала в уставные фонды

предприятий. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования.

Прямые инвестиции в свою очередь можно подразделить на следующие виды:

1. **Стратегические инвестиции** — это инвестиции, направленные на создание новых предприятий, новых производств либо приобретение целостных имущественных комплексов в иной сфере деятельности, в иных регионах и т. п.

2. **Базовые инвестиции** — это инвестиции, направленные на расширение действующих предприятий, создание новых предприятий и производств в той же, что и ранее сфере деятельности, том же регионе и т. п.

3. **Текущие инвестиции** призваны поддерживать воспроизводственный процесс и связаны с вложениями по замене основных средств, проведению различных видов капитального ремонта с пополнением запасов материальных и оборотных активов.

4. **Новационные инвестиции**, которые можно подразделить на две группы:

- инвестиции в модернизацию предприятия, в том числе в техническое переоснащение в соответствии с требованиями рынка,
- инвестиции по обеспечению безопасности в широком смысле слова.

**Непрямые инвестиции** характеризуют вложения капитала инвестора, опосредованное другими лицами (финансовыми посредниками).

Через посредников осуществляет инвестиции, как правило, население, т.к. для прямого инвестирования необходимо обладать некоторыми навыками в управлении производством, а также иметь определенный минимальный размер средств. По этим же причинам не превращается непосредственно в инвестиции и часть прибыли предприятий.

В зависимости от того, каким образом осуществляется передача денежных средств от поставщиков к потребителям, на финансовом рынке можно выделить два основных канала.

1. Рынок банковских кредитов. Банки аккумулируют временно свободные денежные средства юридических и физических лиц, выплачивая за привлеченные средства определенный процент, а затем предоставляет под более высокий процент кредиты заемщикам (тем, кто осуществляет реальные инвестиции). Таким образом, процесс движения денег от их собственника к заемщику опосредуется банком.

Во многих случаях такой способ передачи денежных средств отвечает интересам собственника денег, так как, хотя последний и получает от банка более низкий процент, но это позволяет переложить риск невозврата денег заемщиком на банк. Помимо надежности банковские вклады являются высоколиквидными, так как вкладчик может легко забрать свои средства. Кроме того, вложения денежных средств в банки являются доступными даже для самых мелких вкладчиков (собственников сбережений).

2. Привлечение свободных денежных средств с помощью выпуска ценных бумаг.

При определенных обстоятельствах этот способ в наибольшей степени отвечает интересам и поставщиков, и потребителей инвестиционных ресурсов. Поставщики ресурсов (собственники сбережений) могут вкладывать свои средства на более выгодных условиях, чем банковские вклады, путем купли-продажи ценных бумаг. Если ценные бумаги обладают достаточно высокой ликвидностью, то инвестор может в случае необходимости достаточно легко вернуть затраченные средства, продав принадлежащие ему ценные бумаги.

С точки зрения потребителей инвестиционных ресурсов, выпуск ценных бумаг имеет определенные преимущества перед банковскими кредитами. У потребителей капитала появляется возможность привлекать денежные средства многих поставщиков капитала и собирать значительные суммы. Кроме того, средства могут быть привлечены на более длительный срок, иногда на неограниченное время, если речь идет о выпуске акций.

**По периоду инвестирования** выделяют краткосрочные и долгосрочные инвестиции предприятия.

**Краткосрочные инвестиции** характеризуют вложения капитала на период до одного года. Основу краткосрочных инвестиций предприятия составляют его краткосрочные финансовые вложения.

**Долгосрочные инвестиции** характеризуют вложения капитала на период более одного года. Основной формой долгосрочных инвестиций предприятия являются его капитальные вложения в воспроизводство основных средств.

**По уровню инвестиционного риска** выделяют следующие виды инвестиций.

**1. Низкорисковые инвестиции.** Они характеризуют вложения капитала в объекты инвестирования, риск по которым значительно ниже среднерыночного.

**2. Среднерисковые инвестиции.** Уровень риска по объектам инвестирования этой группы примерно соответствует среднерыночному.

**3. Высокорисковые инвестиции.** Уровень риска по объектам инвестирования этой группы превышает среднерыночный.

По формам собственности инвестируемого капитала различают инвестиции частные и государственные.

**Частные инвестиции** характеризуют вложения средств физических лиц, а также юридических лиц негосударственных форм собственности.

**Государственные инвестиции** характеризуют вложения капитала государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных его уровней и государственных внебюджетных фондов.

**По характеру использования капитала** в инвестиционном процессе выделяют первичные инвестиции, реинвестиции и дезинвестиции.

**Первичные инвестиции** представляют собой вложения капитала за счет как собственных, так и заемных средств инвесторов.

**Реинвестиции** представляют собой вторичное использование капитала в инвестиционных целях посредством его высвобождения в результате реализации ранее осуществленных инвестиций.

**Дезинвестиция** — это высвобождение ранее инвестированного капитала из инвестиционного оборота без последующего использования в инвестиционных целях.

По отраслевой направленности инвестиции классифицируют в разрезе отдельных отраслей и сфер деятельности. Например, инвестиции в промышленность, сельское хозяйство, энергетику и т. п.

#### **10.4. Источники финансирования инвестиционной деятельности**

Одной из основополагающих задач управления инвестиционной деятельностью является организация ее финансирования.

Система финансового обеспечения инвестиционной деятельности состоит из источников и методов финансирования.

В зависимости от классификационных признаков в современной экономической литературе выделяют несколько источников финансирования инвестиционной деятельности:

##### **1. По источнику происхождения:**

- внутренние: амортизационные отчисления, прибыль хозяйствующих субъектов, средства населения, бюджетное финансирование, банковские кредиты, внутренний рынок ценных бумаг, система налоговых мер, лизинг;
- внешние: межправительственные кредиты, иностранные инвестиции, международный рынок ценных бумаг и др.

##### **2. По отношениям собственности:**

- собственные: финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов;
- привлекаемые: средства населения, иностранных инвесторов и др.;
- заемные: средства государственной, кредитно-банковской и страховой систем, бюджетные средства на возвратной и безвозвратной основе.

##### **3. По виду собственности:**

- государственные инвестиционные ресурсы: бюджетные средства и средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций и прочие основные и оборотные фонды, имущество государственной собственности и пр.;
- инвестиционные, в том числе финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, включая средства физических лиц и т. д.;
- инвестиционные ресурсы иностранных инвесторов: иностранных государств, международных финансовых и инвестиционных фондов, отдельных организаций, институциональных инвесторов, банков, кредитных учреждений.

##### **4. По уровню собственности:**

- на уровне государства и субъектов Федерации: собственные средства бюджетов и внебюджетных фондов; привлеченные средства государственной



кредитно-банковской и страховой систем; заемные средства в виде государственных международных заимствований (внешний долг государства), государственных облигационных, долговых и прочих займов (внутренний долг государства);

- на уровне организации: собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления, страховые суммы возмещения убытков, иммобилизационные излишки основных и оборотных средств, нематериальных активов и пр.); привлеченные средства, в том числе взносы и пожертвования, средства, полученные от продажи акций, и пр.; заемные средства в виде бюджетных, банковских и коммерческих кредитов (на процентной и беспроцентной, возмездной и безвозмездной основах);

- на уровне инвестиционного проекта: средства бюджетов РФ и субъектов Федерации, внебюджетных фондов; средства хозяйствующих субъектов; иностранные инвестиции в различных формах.

**К числу внутренних источников финансирования** инвестиционной деятельности относятся прибыль организации, амортизационные отчисления, денежные накопления граждан и юридических лиц, средства, выплачиваемые страховыми организациями в виде возмещения потерь.

**В состав внешних источников финансирования** инвестиционной деятельности входят банковские кредиты, облигационные займы, средства от продажи акций, бюджетные финансовые ресурсы, предоставляемые на возвратной и безвозвратной основах, целевые средства внебюджетных фондов, средства иностранных инвесторов.

Внешние источники финансирования в свою очередь подразделяются на заемные и привлеченные. К привлеченным относят средства, предоставляемые на постоянной основе, по которым может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода (в виде дивиденда, процента) и которые могут практически не возвращаться владельцам. Привлеченными средствами являются эмиссия акций, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, граждан, юридических лиц в уставный капитал. Заемные средства – это денежные ресурсы, полученные в ссуду на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой процентов. Заемные средства включают банковские кредиты, облигационные займы и др.

## **10.5. Методы и формы финансирования инвестиций**

Различают следующие методы финансирования инвестиционной деятельности:

**1. Полное самофинансирование** предусматривает осуществление инвестирования только за счет собственных (внутренних) источников. Этот метод применяется для финансирования небольших реальных инвестиционных проектов.

Среди собственных источников финансирования инвестиций главную роль играет прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Часть этой прибыли, направляемая на

производственное развитие, может быть использована на любые инвестиционные цели. Политика распределения чистой прибыли предприятия основывается на избранной ее общей стратегии экономического развития.

Вторым по значению источником собственных средств являются амортизационные отчисления, их размер зависит от объема используемых предприятием основных фондов и принятой политики их амортизации (использование метода прямолинейной или ускоренной амортизации).

**2. Акционирование** предусматривает выпуск и реализацию организацией акций на сумму, равную стоимости инвестиционного проекта. Применяется в случаях финансирования крупных реальных инвестиционных проектов при отраслевой или региональной диверсификации инвестиционной деятельности.

Среди привлеченных источников финансирования инвестиций в первую очередь рассматривается возможность привлечения акционерного капитала. Этот источник может быть использован компаниями и их самостоятельными структурами (дочерними фирмами), создаваемыми в форме акционерных обществ. Многие предприятия уже сейчас широко используют возможности привлечения акционерного капитала к инвестиционной деятельности (для инвестиционных компаний и инвестиционных фондов аналогичной формой привлечения капитала является эмиссия инвестиционных сертификатов).

Для предприятий иных организационно правовых форм, кроме акционерных обществ, основной формой дополнительного привлечения капитала является расширение уставного фонда за счет дополнительных взносов (паев) отечественных и зарубежных инвесторов.

**3. Государственное финансирование** включает: кредитование на возвратной и безвозвратной основе, финансирование в рамках федеральных инвестиционных программ и государственные внешние заимствования.

На возвратной основе средства федерального бюджета выделяются Минфину России в пределах кредитов, выдаваемых Банком России в установленном действующим законодательством порядке. Минфин России направляет указанные средства заемщикам на основе договоров с ними через коммерческие банки.

На безвозвратной основе финансирование государственных централизованных капитальных вложений за счет средств федерального бюджета осуществляется в соответствии с утвержденным перечнем строек и объектов для федеральных государственных нужд при отсутствии других источников или в порядке государственной поддержки строительства приоритетных объектов производственного назначения при максимальном привлечении собственных, заемных и других средств. Финансирование производится Минфином России путем перечисления средств государственным заказчикам (федеральные органы исполнительной власти), которые в свою очередь перечисляют средства заказчикам (застройщикам) в пределах сообщенных им в Минфине России объемов финансирования государственных централизованных капитальных вложений. Государственные заказчики ежемесячно представляют в Минфин России информацию об использовании этих средств.

На основе смешанного инвестирования может осуществляться финансирование и кредитование строительства за счет средств федерального бюджета, собственных средств организаций, предприятий и других юридических лиц с соблюдением пропорций расходования бюджетных ассигнований и собственных средств в течение всего периода строительства объектов.

Государство может осуществлять финансирование инвестиционных проектов в рамках федеральных инвестиционных программ.

**4. Проектное финансирование** – финансирование инвестиционных проектов, при котором проект является способом обслуживания долговых обязательств. Финансирующие субъекты оценивают объект инвестиционной деятельности с точки зрения того, принесет ли он необходимый уровень дохода, который позволит погасить предоставленную инвестором ссуду, займы или другие виды капитала.

**5. Заемное финансирование** – это финансирование инвестиционной деятельности за счет различных банковских кредитов, иностранных кредитов и др. Под кредитом понимается ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая на условиях срочности, платности и возвратности.

Основой кредитных отношений является кредитный договор, в котором предусматриваются определенные условия предоставления кредита, сроки и процентные ставки, формы обеспечения обязательств и пр. Если договор предусматривает предоставление долгосрочного кредита, то в нем должны оговариваться возможные варианты ситуаций в течение длительного периода, условия погашения, минимизация рисков, ограничения на финансовую деятельность заемщика с целью прогноза благоприятного погашения ссуды.

Долгосрочное и краткосрочное кредитование осуществляют не только кредитные организации, но и иные финансовые институты, в том числе страховые компании в пределах части страховых резервов, негосударственные пенсионные фонды и инвестиционные фонды.

Кредиты как источники финансирования инвестиционных проектов имеют ряд как положительных, так и отрицательных сторон.

К положительным сторонам относятся: достаточно большой объем возможного их привлечения, значительный внешний контроль за эффективностью их использования.

К отрицательным сторонам можно отнести: сложность привлечения и оформления, необходимость предоставления соответствующих гарантий или залога имущества, повышение риск банкротства в связи с несвоевременностью погашения полученных ссуд, потеря части прибыли от инвестиционной деятельности в связи с необходимостью уплаты ссудного процента.

Лизинг – одна из возможностей долгосрочного кредита, при которой собственник имущества (лизингодатель) передает его заемщику (лизингополучателю) в пользование на определенное время за оговоренную плату. Лизинг можно рассматривать как специфическую форму инвестирования в основные фонды, осуществляемую специальными (лизинговыми) компаниями, которые,

приобретая для инвестора машины и оборудование, как бы кредитуют арендатора.

Смешанное финансирование – это различные комбинации перечисленных методов, которые используются для различных форм и видов инвестирования.

## **10.6. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов**

В зависимости от объекта оценки различают эффективность:

- экономическую (соответствие затрат и эффекта проекта целям и интересам участников, в денежной форме);
- социальную (соответствие затрат и социальных результатов проекта);
- экологическую (соответствие затрат и экологических результатов и т.д.).

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта является одним из наиболее ответственных этапов прединвестиционных исследований. Она включает детальный анализ и оценку всей технико-экономической и финансовой информации, собранной и подготовленной для анализа в результате работ на предыдущих этапах прединвестиционных исследований.

Методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов основаны, преимущественно, на сравнении эффективности (прибыльности) инвестиций, в различные проекты. Эффективность инвестиционного проекта – это категория, отражающая соответствие результатов и затрат проекта целям и интересам его участников, включая в необходимых случаях государство и население.

***Виды экономической эффективности:***

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

***Эффективность проекта*** в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для всевозможных участников и поисков источников финансирования.

***Эффективность участия*** в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников.

Реализация эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами, акционерами и работниками, банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности инвестиционных проектов.

Совокупность методов, применяемых для оценки экономической эффективности инвестиций, можно разбить на две группы: динамические (учитывающие фактор времени) и статические (не учитывающие фактор времени) .

Суть всех методов оценки заключается в том, что исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток  $CF_1, CF_2, \dots, CF_n$ .

**Инвестиции признаются эффективными**, если этот поток достаточен:

- для возврата исходной суммы капитальных вложений;
- обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

Наиболее распространены следующие показатели эффективности капитальных вложений:

- рентабельность инвестированного капитала (ROI);
- срок окупаемости инвестиций (PP),
- чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта (NPV);
- внутренняя норма рентабельности (доходности, прибыльности) (IRR);
- модифицированная внутренняя норма рентабельности (доходности, прибыльности) (MIRR);
- индекс рентабельности проекта (PI);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP).

**Статические методы** оценки базируются на локальных интервалах времени, как правило, годовых.

При использовании статического подхода средняя чистая прибыль за период жизни проекта сопоставляется со средними инвестициями (затратами основных и оборотных средств) в проект.

$$ROI = \frac{Pr}{I} \times 100\%, \quad (10.1)$$

где NI – чистая прибыль по проекту;

I – общий объем инвестиционных затрат.

**Экономический смысл простой нормы прибыли** заключается в оценке того, какая часть инвестиционных затрат возмещается (возвращается) в виде прибыли в течение одного интервала планирования. При сравнении расчетной величины нормы прибыли с минимальным или средним уровнем доходности инвестор может сделать предварительные выводы о целесообразности данной инвестиции, а также о том, следует ли продолжать проведение анализа инвестиционного проекта. Кроме того, на этом этапе возможна и примерная оценка срока окупаемости данного проекта.

Инвестиционный проект на основе простой нормы прибыли оценивается как приемлемый, если его расчетный уровень превышает величину рентабельности, принятую инвестором за базовую (или стандартную) величину.

Срок окупаемости инвестиций (PaybackPeriod–PP)

Это один из самых простых и широко распространенных в мировой практике показателей, который не предполагает временной упорядоченности денежных поступлений и состоит в определении числа лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат.

Алгоритм расчета срока окупаемости (РР) зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции.

Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением единовременных затрат на годовой доход, обусловленный ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого.

Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости находят прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным доходом. Формула расчета показателя РР имеет вид:

$$PP = \min n,$$

при котором

$$\sum_{t=1}^n CF_t \geq I_0, \quad (10.2)$$

Где : $CF_t$  - поступления от реализации инвестиционного проекта в году  $t$ ;

$n$  - год окупаемости проекта;

$I_0$  - исходная величина инвестиционных вложений в 0 году.

Иногда показатель РР рассчитывается более точно с подсчетом дробной части года (при допущении, что денежные потоки распределены равномерно в течение всего года).

**Статический подход** к оценке экономической эффективности инвестиций **имеет следующие недостатки:**

- не учитываются моменты получения доходов и производства расходов (инвестиций), т. е. не учитывается временная стоимость денег (фактор времени);
- показателем возврата инвестированного капитала чаще всего принимается только прибыль. Однако в реальной практике инвестиции возвращаются в виде денежного потока, состоящего из чистой прибыли и амортизационных отчислений, поэтому оценка эффективности инвестиций существенно искажает результаты расчетов: завышает срок окупаемости и занижает коэффициент эффективности;

- не принимается во внимание возможность реинвестирования доходов.

Статические методы достаточно просты для расчета, понимания и получения исходной информации и могут быть использованы для быстрой первоначальной отбраковки проектов или для их ранжирования.

**Динамические методы** оценки базируются на концепции временной стоимости денег, отражают наиболее современные подходы к оценке эффективности инвестиций и преобладают в практике крупных и средних предприятий развитых стран. Эти методы часто называют дисконтными, поскольку они базиру-

ются на определении современного размера (то есть на дисконтировании) денежных потоков, связанных с реализацией проекта. При этом делаются следующие допущения:

- потоки денежных средств на конец (начало) каждого периода реализации проекта известны;

- определена оценка, выраженная в виде процентной ставки (нормы дисконта), в соответствии с которой средства могут быть вложены в данный проект. В качестве такой оценки обычно используются средняя или предельная стоимость капитала для предприятия; процентные ставки по долгосрочным кредитам; требуемая норма доходности на вложенные средства и др.

**Чистая приведенная стоимость** инвестиционного проекта NPV характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов (результатов и затрат), относящихся к различным моментам времени. Если чистая текущая стоимость проекта NPV положительна, то проект может считаться приемлемым. В случае оценки финансовых активов метод работает безупречно. С точки же зрения полноты и его применимости в расчетах для реальных инвестиционных проектов он нуждается в некотором усовершенствовании.

Во-первых, необходимо учесть, что в реальных инвестиционных проектах капиталовложения редко осуществляются единовременно и бывают значительно распределены во времени. А это означает, что помимо дисконтирования денежных потоков необходимо также дисконтировать и инвестиционные вложения.

Во-вторых, в ходе реализации инвестиционного проекта задействованные в нем активы редко используются в полной мере и к моменту окончания проекта вполне еще пригодны для применения. Поэтому целесообразно предусмотреть их реализацию на стадии ликвидации проекта.

Третьим моментом, требующим понимания, является ставка дисконтирования: как правило, исходят из предположения, что ставка дисконтирования является неизменной на протяжении всего периода проекта, в то время как она может изменяться на разных шагах расчета.

Учитывая первые два момента, формулу расчета NPV можно записать в следующем виде:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} + \frac{S_n}{(1+r)^n}, \quad (10.3)$$

где  $CF_t$  – поступления от реализации инвестиционного проекта в году  $t$ ,

$I_t$  – инвестиционные вложения в разные периоды реализации инвестиционного проекта;

$S_n$  – остаточная стоимость активов по окончании периода реализации проекта;

$r$  – норма (ставка) дисконтирования;

$n$  – число шагов за период реализации проекта.

**Критерий эффективности инвестиций по NPV:**

- если  $NPV > 0$  – инвестиционный проект считается эффективным при данной норме дисконта, т. е. «ценность фирмы» возрастает (капитал инвестора увеличивается);
- если  $NPV < 0$  – инвестиционный проект неэффективен, инвестор понесет убытки;
- если  $NPV = 0$  – в случае принятия проекта благосостояние инвестора не изменится, но в то же время объемы производства возрастут, т. е. масштабы предприятия увеличатся.

В отличие от NPV индекс рентабельности является относительным показателем: он характеризует доход на единицу затрат, т. е. эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Расчет показателя рентабельности производится по формуле

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0}, \quad (10.4)$$

где  $I_0$  – первоначальные инвестиционные вложения;

$CF_t$  – денежные поступления в году  $t$ ;

$r$  – ставка дисконтирования.

При неоднократных вложениях формула выглядит так:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}, \quad (10.5)$$

В такой модификации показатель рентабельности инвестиций иногда называют коэффициентом «доход-издержки» -BCR (Benefit-costratio).

Очевидно, что если NPV положительна, то и PI будет больше единицы и соответственно – наоборот. Таким образом, если расчет дает нам PI больше единицы, то такие инвестиционные вложения целесообразны.

Индекс рентабельности очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением NPV.

**Недостатком индекса рентабельности** является то, что этот показатель очень чувствителен к масштабу проекта. Он не всегда обеспечивает однозначную оценку эффективности инвестиций, и проект с наиболее высоким PI мо-



жет не соответствовать проекту с наиболее высокой NPV. В частности, использование индекса рентабельности не позволяет корректно оценить взаимоисключающие проекты. В связи с этим он чаще используется как дополнение к критерию NPV.

**Внутренняя норма рентабельности** (доходности, прибыльности) (IRR) представляет собой один из наиболее сложных и в то же время популярных методов оценки эффективности инвестиций. Под этим критерием понимают такую расчетную ставку дисконтирования, при которой приведенная стоимость денежных потоков от проекта дает величину, равную инвестициям, т. е. обеспечивает окупаемость. IRR находится из выражения

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t}, \quad (10.6)$$

или

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0, \quad (10.7)$$

Если вернуться к описанным выше уравнениям NPV, то IRR – это то значение  $r$  в этих уравнениях, при котором NPV будет равна нулю:

$$\begin{aligned} NPV &= \frac{CF_1}{(1 + IRR)} + \frac{CF_2}{(1 + IRR)^2} + \frac{CF_3}{(1 + IRR)^3} + \dots + \frac{CF_n}{(1 + IRR)^n} - I_0 \\ &= 0, \quad (10.8) \end{aligned}$$

где  $CF_n$  - поток денежных средств в течение  $n$  лет;

$I_0$  - исходная величина инвестиционных вложений;

$n$  - срок реализации инвестиционного проекта, годы.

Практическое применение данного показателя осложнено тем, что необходимо применять метод последовательных итераций с использованием табулированных значений дисконтирующих множителей. Для этого с помощью таблиц выбираются два значения ставки дисконтирования таким образом, чтобы в интервале  $(r_1, r_2)$  функция NPV меняла свое значение с «+» на «-» или с «-» на «+». Далее применяют формулу:

$$IRR = r_1 - \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_2) - NPV(r_1)} (r_2 - r_1), \quad (10.9)$$

где  $r_1$  – значение ставки дисконтирования, при котором  $NPV(r_1) > 0$ ;

$r_2$  – значение ставки дисконтирования, при котором  $NPV(r_2) < 0$ .

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала ( $r_1, r_2$ ), рекомендуется, чтобы длина интервала была минимальна (1...5 %).

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

В то же время критерий IRR свойством аддитивности не обладает. В общем случае, чем выше величина IRR, тем больше эффективность инвестиций. На практике величина IRR сравнивается с заданной нормой дисконтирования  $r$ . При этом если  $IRR > r$ , проект обеспечивает положительную NPV и доходность, равную  $(IRR - r)$ . Если  $IRR < r$ , то затраты превышают доходы и проект будет убыточным.

Показатель IRR, рассчитываемый в процентах, удобен для применения в анализе, поскольку позволяет легко соотнести доходность проекта с нормативной величиной (рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и т.п.).

Модифицированная внутренняя норма рентабельности (доходности, прибыльности) (MIRR) вычисляется на основе следующего уравнения:

$$\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum CF_t(1+d)^{n-1}}{(1+MIRR)^n}, \quad (10.10)$$

или

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{FV_{CF}}{PV_I}} - 1, \quad (10.11)$$

где  $n$  – общая продолжительность проекта;

$t$  – текущий период реализации проекта;

$I_t$  – отток денежных средств в  $t$ -м периоде;

$CF$  – приток денежных средств в  $t$ -м периоде;

$r$  – ставка дисконтирования (стоимость привлеченного капитала, требуемой нормы рентабельности инвестиций, CapitalCost (CC) или WACC), в долях единицы;

$d$  – стоимость капитала, по которой реинвестируются денежные притоки, в долях единицы.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения по инвестициям, уровень рентабельности которых не ниже стоимости капитала (CC). Именно с ним сравнивается показатель MIRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова:

если  $MIRR > CC$ , то проект следует принять;

$MIRR < CC$ , то проект следует отвергнуть;

$MIRR = CC$ , то проект ни прибыльный, ни убыточный.

**Алгоритм расчета показателя *MIRR*:**

1. Рассчитывают суммарную дисконтированную стоимость всех денежных оттоков и суммарную наращенную стоимость всех притоков денежных средств.

Дисконтирование осуществляют по цене источника финансирования проекта. Нарачение осуществляют по процентной ставке, равной уровню реинвестиций. Нараченную стоимость притоков называют терминальной стоимостью (Terminal Value, TV).

2. Устанавливают коэффициент дисконтирования, учитывающий суммарную приведенную стоимость оттоков и терминальную стоимость притоков. Ставку дисконта, которая уравнивает настоящую стоимость инвестиций (PV) с их терминальной стоимостью, называют *MIRR*.

В левой части формулы – дисконтированная по цене капитала величина инвестиций (капиталовложений), а в правой части – наращенная стоимость денежных поступлений от инвестиции по ставке, равной уровню реинвестиций.

Отметим, что формула *MIRR* имеет смысл, если приток денежных средств превышает сумму дисконтированных оттоков средств. Проект приемлем для инвестора, если *MIRR* больше цены источника финансирования.

*MIRR* предлагается рассматривать не как отдельный показатель, а как метод проверки корректности *IRR* для данного проекта. Например, если существует несколько значений *IRR*, сопоставление их с *MIRR* позволит отбросить неадекватные значения. Фактически *MIRR* по методике расчета ближе к *NPV*, так как зависит от ставки дисконтирования.

**Дисконтированный срок окупаемости** представляет собой число периодов, в течение которых будут возмещены вложенные инвестиции. Этот критерий характеризует ликвидность и косвенно риск проекта. Его можно рассматривать в качестве точки безубыточности, т. е. момента, к которому окупаются все затраты по финансированию проекта и начиная с которого генерируются чистые поступления денежных средств.

В общем случае, чем меньше срок окупаемости, тем более эффективен проект. На практике *DPBP* сравнивают с некоторым заданным периодом времени.

Если  $DPBP < n$ , проект принимается, в противном случае его следует отклонить.

Общая формула расчета показателя *DPP* имеет вид:

$$DPBP = \min n, \quad \text{при котором} \quad \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0, \quad (10.12)$$

где  $CF_t$  – поток денежных средств в течение  $n$  лет;

$n$  – год окупаемости проекта;

$r$  – ставка дисконтирования.

$I_0$  – исходная величина инвестиционных вложений.

Очевидно, что в случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, т.е. всегда  $DPBP > PP$ . Иными словами, проект, приемлемый по критерию  $PP$ , может оказаться неприемлемым по критерию  $DPBP$ .

К достоинствам этого метода следует отнести простоту интерпретации, а также то, что он является единственной формальной характеристикой ликвидности проекта.

Недостаток  $DPBP$  заключается в игнорировании денежных потоков, возникающих после периода окупаемости, в связи с чем долгосрочные проекты, генерирующие положительные значения  $NPV$ , могут быть отклонены. С другой стороны, принятые согласно этому критерию проекты могут иметь меньше  $NPV$ , чем отклоненные. Как правило, критерий  $DPBP$  дополняет анализ критериев  $NPV$  и  $IRR$ .

### 10.7. Контрольные вопросы

1. Что такое инвестиции и инвестиционная деятельность?
2. Что такое капитальные вложения?
3. Перечислите виды инвестиций.
4. Назовите субъектов инвестиционной деятельности.
5. Перечислите положения инвестиционной политики государства.
6. Назовите показатели эффективности инвестиционного проекта.
7. Как определяется чистая текущая стоимость?
8. Как определяется внутренняя норма доходности и срок окупаемости инвестиционного проекта?
9. Перечислите основные функции инвестиций.
10. Дайте определение инвестиционного рынка.
11. Назовите субъекты инвестиционного рынка.
12. В чем заключается отличие реальных инвестиций от финансовых?
13. Назовите источники финансирования инвестиционной деятельности.
14. Какие существуют методы и формы финансирования инвестиций?
15. При выполнении каких условий инвестиции можно считать экономически эффективными?
16. Перечислите показатели эффективности капитальных вложений.
17. В чем заключается принципиальное отличие статического подхода к оценке эффективности инвестиций от динамического?
18. Какие недостатки имеет статический подход к оценке эффективности инвестиций?
19. Сформулируйте экономическое содержание чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грещак М.Г. Внутренний экономический механизм предприятия[Электронный ресурс]/ Учебники - Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/16797>.
2. Классификация источников финансирования инвестиционной деятельности[Электронный ресурс]/ Учебники для саморазвития - Режим доступа:<http://knigorazvitie.ru/book/140-investicionnyj-menedzhment-kalinnikova-e-v/23-51-klassifikaciya-istochnikov-finansirovaniya-investicionnoj-deyatelnosti.html>
3. Классификация источников финансирования инвестиционной деятельности [Электронный ресурс]/ Учебники - Режим доступа: <http://textb.net/122/16.html>
4. Турманидзе, Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. — 2-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 247 с. — ISBN 978-5-238-02497-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83043.html>
5. Сироткин, С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)» / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. — 3-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 311 с. — ISBN 978-5-238-01944-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71232.html>
6. Сафонова, Л. А. Экономическая эффективность инвестиционных проектов. Методология и инструментарий оценки [Текст] : монография / Л.А. Сафонова, Г.Н. Смоловик; Сиб. гос. ун-т телекоммуникаций и информатики. - Новосибирск : [б. и.], 2007. - 159с. - Библиогр.: с. 109-118
7. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: Юристъ, 2019 –387с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: 2018 – 254с.
9. Черутова М.И. Ковалевская О.С. Слинкова О.К. Экономика предприятия: учебное пособие для вузов: ГИОРД, 2008.-176 с.
10. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.-671с.
11. Современная экономика: Лекционный курс. Многоуровневое учеб.пособие для вузов / Под ред. О.Ю.Мамедова. – 3-е изд.доп.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.-543 с.
12. Экономика: Учебник для вузов / Подред. А.С.Булатовой.-3-е изд. перераб. и доп.-М.: Юристъ, 2004.-894с.
13. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. А.Е.Карлика.-М.: ИНФРА-М, 2009.-432с.
14. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. О.И.Волкова.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2007.-519с.
15. Шелепенко Г.И. Экономика, организация и планирование производств на предприятии: Учеб. пособие для вузов.-3-е изд.доп.и перераб.-Ростов-на-Дону: Март, 2002.-544с.

16. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб.пособие для вузов / В.К.Скляренко, В.М.Прудников, Н.Б.Акуленко, А.И.Кучеренко. – М.: ИНФРА-М, 2002.-256с.
17. О сдаче помещений в аренду (наем) [Электронный ресурс]/ Консультант-Плюс- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_49169/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_49169/)
18. Виды, субъекты и формы предпринимательской деятельности[Электронный ресурс]/ Center YF-центр управления финансами- Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/ip/Predprinimatelskaya-deyatelnost.php>
19. Организация финансов малого бизнеса[Электронный ресурс]/ Образовательные работы- Режим доступа: <https://westud.ru/work/282997/organizaciya-finansov-malogo-biznesa>.
20. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: Юристъ, 2019 – 387с.
21. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: 2018 – 254с.
22. Черутова М.И. Ковалевская О.С. Слинкова О.К. Экономика предприятия: учебное пособие для вузов: ГИОРД, 2008.-176 с.
23. Сергеев И.В.Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.-671с.
24. Современная экономика: Лекционный курс. Многоуровневое учеб.пособие для вузов / Под ред. О.Ю.Мамедова. – 3-е изд.доп.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.-543 с.
25. Экономика: Учебник для вузов / Подред. А.С.Булатовой.-3-е изд. перераб. и доп.-М.: Юристъ, 2004.-894с.
26. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. А.Е.Карлика.-М.: ИНФРА-М, 2009.-432с.
27. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. О.И.Волкова.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2007.-519с.
28. Шелепенко Г.И.Экономика, организация и планирование производств на предприятии: Учеб. пособие для вузов.-3-е изд.доп.и перераб.-Ростов-на-Дону: Март, 2002.-544с.
29. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб.пособие для вузов / В.К.Скляренко, В.М.Прудников, Н.Б.Акуленко, А.И.Кучеренко. – М.: ИНФРА-М, 2002.-256с.
30. Планирование производства[Электронный ресурс]/ Present5.com - Режим доступа: <https://present5.com/planirovanie-proizvodstva-1-proizvodstvennaya-moshhnost-predpriyatiya-2-planirovanie/>
31. Валовая продукция[Электронный ресурс]/ Center-YF центр управления финансами- Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/Buhgalteru/valovaya-produkciya.php>
32. Производственная мощность предприятия и Факторы, ее определяющие[Электронный ресурс]/ Gigabaza.ru- Режим доступа: <https://gigabaza.ru/doc/27144.html>
33. Производственная программа[Электронный ресурс]/ Studfiles.net- Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/4288316/page:5/>

34. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: Юристъ, 2019 – 387с.
35. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: 2018 – 254с.
36. Черутова М.И. Ковалевская О.С. Слинкова О.К. Экономика предприятия: учебное пособие для вузов: ГИОРД, 2008.-176 с.
37. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.-671с.
38. Современная экономика: Лекционный курс. Многоуровневое учеб.пособие для вузов / Под ред. О.Ю.Мамедова. – 3-е изд.доп.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.-543 с.
39. Экономика: Учебник для вузов / Подред. А.С.Булатовой.-3-е изд. перераб. и доп.-М.: Юристъ, 2004.-894с.
40. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. А.Е.Карлика.-М.: ИНФРА-М, 2009.-432с.
41. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. О.И.Волкова.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2007.-519с.
42. Шелепенко Г.И. Экономика, организация и планирование производств на предприятии: Учеб. пособие для вузов.-3-е изд.доп.и перераб.-Ростов-на-Дону: Март, 2002.-544с.
43. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб.пособие для вузов / В.К.Скляренко, В.М.Прудников, Н.Б.Акуленко, А.И.Кучеренко. – М.: ИНФРА-М, 2002.-256с.
44. Теоретические основы повышения эффективности деятельности предприятия[Электронный ресурс]/ Studfiles.net - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/1955981/page:3/>
45. Как происходит выбор организационно-правовой формы предприятия[Электронный ресурс]/ Sooo.ru - Режим доступа: <http://sooo.ru/otkrytie-zakrytie-ooo/registraciya-ooo/vybor-organizacionno-pravovoj-formy-predpriyatiya.html>
46. Грушевая, Е. П. Договор финансовой аренды (лизинга) [Электронный ресурс] : конспект лекции для бакалавриата / Е. П. Грушевая. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Академии Генеральной прокуратуры РФ, 2015. — 21 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65437.html>
48. Договор лизинга: проблемы и пути решения [Электронный ресурс]/ Справочник экономиста - Режим доступа: [https://www.profiz.ru/se/10\\_2013/dogovor\\_lizinga/](https://www.profiz.ru/se/10_2013/dogovor_lizinga/)
49. Корнийчук, Г. А. Договоры аренды, найма и лизинга (2-е издание) [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2015. — 129 с. — 978-5-394-01205-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57157.html>
50. Лизинг (Leasing)[Электронный ресурс]/ economic-definition.com- Режим доступа: [http://economic-definition.com/Stock\\_indexes/Lizing\\_Leasing\\_\\_eto.html](http://economic-definition.com/Stock_indexes/Lizing_Leasing__eto.html)

51. Философова, Т. Г. Лизинг [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Т. Г. Философова. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 191 с. — 978-5-238-01451-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71236.html>
52. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. — М.: Юристъ, 2019 — 387с.
53. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. — М.: 2018 — 254с.
54. Черутова М.И. Ковалевская О.С. Слинкова О.К. Экономика предприятия: учебное пособие для вузов: ГИОРД, 2008.-176 с.
- 55.Сергеев И.В.Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.-671с.
- 56.Современная экономика: Лекционный курс. Многоуровневое учеб.пособие для вузов / Под ред. О.Ю.Мамедова. — 3-е изд.доп.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.-543 с.
- 57.Экономика: Учебник для вузов / Подред. А.С.Булатовой.-3-е изд. перераб. и доп.-М.: Юристъ, 2004.-894с.
58. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. А.Е.Карлика.-М.: ИНФРА-М, 2009.-432с.
59. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. О.И.Волкова.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2007.-519с.
60. Шелепенко Г.И.Экономика, организация и планирование производств на предприятии: Учеб. пособие для вузов.-3-е изд.доп.и перераб.-Ростов-на-Дону: Март, 2002.-544с.
- 61 Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб.пособие для вузов / В.К.Скляренко, В.М.Прудников, Н.Б.Акуленко, А.И.Кучеренко. — М.: ИНФРА-М, 2002.-256с.
- 62 Глава 6. оборотные средства предприятия 6. 1. понятие, состав и структура оборотных средств[Электронный ресурс]/ Sooo.ru - Режим доступа: <http://bugabooks.com/book/710-yekonomika-promyshlennogo-predpriyatiya/18-glava-6-oborotnye-sredstva-predpriyatiya-6-1-ponyatie-sostav-i-struktura-oborotnyh-sredstv.html>
- 63 Коэффициент маневренности нормативное значение [Электронный ресурс] Значение - Режим доступа: <http://zna4enie.ru/opredelenie/kojefficient-manevrennosti-normativnoe-znachenie.html>
- 64 Менеджмент (Современный российский менеджмент): Учебник для вузов / Под ред. Ф.М.Русинова, М.Л.Разу. — М.: ФБК.-ПРЕСС, 1999.-502с.
- 65 Казанцев А.К. основы производственного менеджмента: Учеб. пособие для вузов. — М.: ИНФРА-М, 2002.-384 с.
- 66 Казанцев А.К. Основы менеджмента. Практикум: Учеб.пособие для вузов / А.К.Казанцев, В.И.Малюк, Л.С.Серова. — 2-е изд. — М.:ИНФРА-М, 2002.-544с.



67 Виханский О.С. Менеджмент: Учебник для вузов.-3-е изд.-М.: Гардарики, 2003.-528с.

68 Беляцкий Н.П. Управление персоналом: Учеб.пособие для вузов / Н.П.Беляцкий, С.Е.Велеско, П.Ройш.-Мн.: Интерпрессервис, 2002.-352с.

69 Резник С.Д. Управление персоналом. Практикум: деловые игры, тесты, конкретные ситуации: Учеб.пособие для вузов / С.Д.Резник, И.А.Игошина, К.М.Кухарев. – М.:ИНФРА-М, 2002.-212с.

70. Оплата труда на предприятии [Электронный ресурс]/ Sooo.ru - Режим доступа:

[http://coolreferat.com/%D0%9E%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0\\_%D0%BD%D0%B0\\_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D0%B8\\_3](http://coolreferat.com/%D0%9E%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0_%D0%BD%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D0%B8_3)

71. Затраты рабочего времени[Электронный ресурс]/ Библиофонд - Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=22269>

72. Значение изучения затрат рабочего времени[Электронный ресурс]/ Сдам-САМ! - Режим доступа: <https://zdamsam.ru/a32876.html>

73. Затраты рабочего времени и методы их изучения [Электронный ресурс]/ News.ru - Режим доступа<http://www.vvpnews.ru/referat264.htm>

74. Значение изучения затрат рабочего времени [Электронный ресурс]/ Bestreferat.ru - Режим доступа: <https://www.bestreferat.ru/referat-94312.html>

75. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: Юристь, 2019 – 387с.

76. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: 2018 – 254с.

77. Сергеев И.В.Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.-671с.

78. Современная экономика: Лекционный курс. Многоуровневое учеб.пособие для вузов / Под ред. О.Ю.Мамедова. – 3-е изд.доп.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.-543 с.

79. Экономика: Учебник для вузов / Подред. А.С.Булатовой.-3-е изд. перераб. и доп.-М.: Юристь, 2004.-894с.

80. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. А.Е.Карлика.-М.: ИНФРА-М, 2009.-432с.

81. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. О.И.Волкова.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2007.-519с.

82. Шелепенко Г.И.Экономика, организация и планирование производств на предприятии: Учеб. пособие для вузов.-3-е изд.доп.и перераб.-Ростов-на-Дону: Март, 2002.-544с.

83. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб.пособие для вузов / В.К.Скляренко, В.М.Прудников, Н.Б.Акуленко, А.И.Кучеренко. – М.: ИНФРА-М, 2002.-256с.

84. Структура себестоимости, её планирование на предприятии [Электронный ресурс]/EconomyLit.online- Режим доступа:

[https://economylit.online/predprinimatelstvo-biznes\\_728/113-struktura-sebestoimosti-planirovanie-25997.html](https://economylit.online/predprinimatelstvo-biznes_728/113-struktura-sebestoimosti-planirovanie-25997.html)

85. Себестоимость продукции [Электронный ресурс] / www.Grandars.ru - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/sebestoimost-produkcii.html>

86. Что понимается под структурой себестоимости. Каковы ее основные элементы. Под влиянием каких факторов ее структура может меняться [Электронный ресурс] / Studfiles.net - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/3104436/page:9/>

87. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. В.Е.есипова.-3-е изд., испр. и доп. – СПб.: Питер, 2003.-464с.

88. Райзберг Б.А. и др. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2000.-478с.

89. Волков О.И. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.:ИНФРА-М, 2007.-280с.

90. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике: Учеб. пособие для вузов.- М.: Финансы и статистика. 2003.-192с.

91. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. О.И.Волкова, О.В.девяткина.-3-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2007.-601с.

92. Виды цен и их классификация. Состав и структура цен [Электронный ресурс] / Bibliotekar.ru - Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/cena-cenoobrazovanie-2/6.htm>

93. Гальперин В.М. Микроэкономика. – СПб: «Экономическая школа». – 2007.

94. Котлер Ф. «Основы маркетинга», Москва 2005.

95. Липсиц И.В. Ценообразование: Учебник – М.: Экономистъ, 2004.

96. Орлова Е. В., Ульмасова И. С. Ценовая стратегия предприятия: формирование и реализация [Электронный ресурс] / Молодой ученый. — 2015. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/94/21187/>

97. Панько А.В., Романов А.А. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие.- М.: Издательство «Эксмо», 2006.

98. Понятие и функции цены [Электронный ресурс] / Studopedia.org - Режим доступа: <https://studopedia.org/11-4401.html>

99. Сергеев И.В., Веретенников И.И. Экономика организаций (предприятий): учебник. – М., Издательство Проспект», 2007.

100. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: «Дело ЛТД», 2005.

101.Ценовая эластичность спроса и доход спроса по цене [Электронный ресурс] / Федеральный образовательный портал ЭСМ - Режим доступа: [http://ecsocman.hse.ru/data/050/650/1219/024\\_4.1.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/050/650/1219/024_4.1.pdf)

102. Эластичность спроса по цене [Электронный ресурс] / Lokad.com - Режим доступа: <https://www.lokad.com/ru/ценовая-эластичность-спроса>

103. Система, виды цен и их формирование [Электронный ресурс]/ Ценообразование. Теория и практика - Режим доступа: [http://pricinginfo.ru/publ/teorija/teorija\\_ceny/vidy\\_cen/8-1-0-68](http://pricinginfo.ru/publ/teorija/teorija_ceny/vidy_cen/8-1-0-68)
104. Виды, функции и значение цены на предприятиях ресторанного бизнеса [Электронный ресурс] Allbest.ru. Режим доступа: [https://revolution.allbest.ru/marketing/00238693\\_0.html](https://revolution.allbest.ru/marketing/00238693_0.html)
105. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: Юристъ, 2019 – 387с.
106. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 и 2. – М.: 2018 – 254с.
107. Черутова М.И. Ковалевская О.С. Слинкова О.К. Экономика предприятия: учебное пособие для вузов: ГИОРД, 2008.-176 с.
108. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.-671с.
109. Современная экономика: Лекционный курс. Многоуровневое учеб.пособие для вузов / Под ред. О.Ю.Мамедова. – 3-е изд.доп.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.-543 с.
110. Экономика: Учебник для вузов / Подред. А.С.Булатовой.-3-е изд. перераб. и доп.-М.: Юристъ, 2004.-894с.
111. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. А.Е.Карлика.-М.: ИНФРА-М, 2009.-432с.
112. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. О.И.Волкова.-2-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2007.-519с.
113. Шелепенко Г.И. Экономика, организация и планирование производств на предприятии: Учеб. пособие для вузов.-3-е изд.доп.и перераб.-Ростов-на-Дону: Март, 2002.-544с.
114. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учеб.пособие для вузов / В.К.Скляренок, В.М.Прудников, Н.Б.Акуленко, А.И.Кучеренко. – М.: ИНФРА-М, 2002.-256с.
115. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. В.Е.есипова.-3-е изд., испр. и доп. – СПб.: Питер, 2003.-464с.
116. Райзберг Б.А. и др. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2000.-478с.
117. Волков О.И. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.:ИНФРА-М, 2007.-280с.
118. Лагоша Б.А. Оптимальное управление в экономике: Учеб. пособие для вузов.- М.: Финансы и статистика. 2003.-192с.
119. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. О.И.Волкова, О.В.девяткина.-3-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2007.-601с.
120. Прибыль предприятия [Электронный ресурс]/ Referat911.ru - Режим доступа: <http://referat911.ru/Ekonomika/tehnikojeekonomicheskoe-obosnovanie-predprinimatelskogo-proekta/100720-1893896-place8.html>
121. Анализ формирования и пути повышения прибыли торгового предприятия[Электронный ресурс]/ Образовательные работы - Режим доступа: <https://referat.bookap.info/work/94780/Analiz-formirovaniya-i-puti>

122. Исследование формирования и распределения прибыли торговой организации[Электронный ресурс]/ Библиофонд-Режим доступа: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=519575>
123. <http://www.obuhuchete.ru/uchet-osnovnykh-sredstv-predpriyatiya/96-osnovnye-sredstva/132-ponyatie-klassifikatsiya-i-otsenka-osnovnykh-sredstv.html>
124. <https://2realtor.ru/osnovnye-otlichiya-lizinga-ot-arendy/>
125. <https://knigi.news/bank/154-klassifikatsiya-vidov-lizinga-lizingovyih-17721.html>
126. <https://bibiguru.ru/vozvratnyj-lizing/>
127. <http://unlease.ru/>
128. [https://studopedia.ru/5\\_18826\\_sostav-i-klassifikatsiya-oborotnih-sredstv.html](https://studopedia.ru/5_18826_sostav-i-klassifikatsiya-oborotnih-sredstv.html)
129. [https://economic\\_directory.academic.ru/](https://economic_directory.academic.ru/)
130. [https://studopedia.ru/2\\_111772\\_metodi-opredeleniya-dohodov-i-rashodov.html](https://studopedia.ru/2_111772_metodi-opredeleniya-dohodov-i-rashodov.html)
131. <https://spmag.ru/articles/raspredelenie-i-ispolzovanie-pribyli>
132. <https://nauchforum.ru/journal/stud/45/42554>
133. <https://nauchforum.ru/journal/stud/45/42554>

## ГЛОССАРИЙ

**Акциз** – разновидность косвенных налогов на готовую продукцию, например, алкогольные напитки, кофе, соль и др.

**Акция** - это ценная бумага, удостоверяющая участие в акционерном обществе и дающая ее владельцу право на получение части прибыли в виде дивидендов.

**Амортизационные отчисления** – денежные средства, которые включаются в издержки производства по утвержденным нормативам и предназначены для возмещения.

**Амортизация** – денежное выражение экономического износа основных производственных фондов.

**Аннуитет** — это одинаковый по сумме ежемесячный платёж.

**Аренда** - временная передача владельцем имущества (арендодателем) другому лицу (арендатору) юридического права на использование средств труда и других элементов основных производственных фондов.

**Ассортимент продукции** - разновидность этих видов продукции (по типам, сортам, размерам и т.п.) в разрезе номенклатуры

**Бизнес-план** - документ, отражающий основное содержание предпринимательской деятельности и включающий экономически обоснованные организационно-технические мероприятия на краткосрочную перспективу (3-5 лет).

**Валовая продукция** – это стоимость общего результата производственной деятельности предприятия за определенный период времени.

**Валовый доход** – конечный результат хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

**Валовой оборот** – это стоимость всего объема продукции, произведенного за определенный период всеми цехами предприятия, независимо от того, использовалась ли данная продукция внутри предприятия для дальнейшей переработки или была реализована на сторону

**Восстановительная стоимость основных производственных фондов** – оценка воспроизводства основных фондов в современных условиях на момент переоценки.

**Время оборота капитала** – период, в течение которого капитал проходит все стадии оборота (товарную, производительную, денежную).

**Выручка от реализации продукции** - это сумма денежных средств, поступивших на расчетный счет коммерческой организации за реализованную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги.

**Гибкая технология** – возможность действующей технологии быстро перестраиваться на изготовление новой и модифицированной номенклатуры производства.

**Демпинг** – разновидность конкурентной борьбы, основанная на предложении большого количества товаров по искусственно заниженным ценам.

**Диверсификация производства** – расширение сферы экономической деятельности предприятия, объединения или отрасли с целью увеличения номенклатуры продукции и повышения доли новой продукции в общем объеме производства.

**Директ-костинг** – система группировки затрат в зависимости от их связи с объемом производства и реализации изделий и услуг, количеством отработанного времени и другими показателями, характеризующими степень использования производственных мощностей, возможностей предприятия и резервов.

**Дисконтирование затрат** – приведение разновременных затрат при оценке эффективности инвестиционного проекта к затратам начального или конечного периода на основе использования сложных процентов.

**Длительность оборота оборотных средств** – период времени, в течение которого оборотные средства проходят все стадии обращения; время от начала авансирования производственного процесса до момента поступления денежных средств на расчетный счет предприятия за реализацию готовой продукции.

**Жизненный цикл изделия** – период времени от зарождения технической идеи и ее материализации до момента снятия изделия с производства

**Единый народнохозяйственный комплекс** – совокупность взаимосвязанных отраслей осуществляющих воспроизводство в рамках национальных границ.

**Загрузка производственных мощностей** – уровень использования потенциальных возможностей производства, измеряемый отношением фактического выпуска продукции к максимально возможному.

**Запас производственный** – материальные ресурсы, находящиеся на балансе предприятия, но еще не вошедшие в производственный процесс. Различают запас текущий, страховой, транспортный, технологический и т.д.

**Издержки производства** –затраты на производство продукции, включающие текущие затраты живого и овеществленного труда идущие на изготовление продукции.

**Издержки производства переменные** – текущие затраты производства, которые зависят от объема производства ( сырье, топливо, заработная плата производственных рабочих и т.д.).

**Издержки производства постоянные** – текущие затраты производства, которые не зависят от объема производства (заработная плата менеджеров, арендная плата за используемое имущество и т.д.).

**Износ моральный основных фондов** – потери предприятия в стоимостной форме, обусловленные влиянием НТП на снижение общественно необходимых затрат на производство машин и другого оборудования, а также созданием новых более экономичных и производительных разновидностей оборудования.

**Износ физический основных фондов** – утрата элементами основных фондов полезных свойств и стоимости в процессе их использования или неиспользования в производственном процессе.

**Имущество предприятия** - совокупность материальных и нематериальных элементов, которые использует предприятие в производственной деятельности.

**Инвестиции** – долгосрочные вложения денежных средств в активы предприятия.

**Инновационный потенциал** – технико-экономические возможности промышленного предприятия проектировать и производить новую конкурентоспособную продукцию, отвечающую требованиям рынка.

**Калькулирование** – способ постатейного учета (расчета) затрат.

**Калькуляция** – постатейный расчет затрат на производство единицы продукции (работ, услуг).

**Качество продукции** – совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

**Капиталовложения** – денежные вложения капитального характера в основные фонды, оборотные средства для обеспечения расширенного воспроизводства. Осуществляются в форме нового строительства, реконструкции, технического перевооружения действующего предприятия.

**Клиринг** – система взаимных безналичных расчетов за куплю-продажу товарно-материальных ценностей и оказание услуг. Основывается на зачете платежных требований и обязательств участников сделки.

**Коммерческое предприятие** – юридическое лицо, работающее в условиях самофинансирования и преследующее цель получения прибыли.

**Контроллинг** – система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия на основе группировки и учета затрат, связанных с выпуском и реализацией продукции (директ-костинг). Отрицает необходимость планирования и учета всех затрат на производство и сбыт, целесообразность калькулирования полной себестоимости.

**Конкурентоспособность** – способность осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания продукции на высоком уровне.

**Концентрация производства** – сосредоточение капитала на одном предприятии с целью увеличения объема производства однородной продукции.

**Кооперирование производства** – форма организации труда по формированию длительных производственных связей между предприятиями по поставке материалов, деталей, узлов и т.п.

**Косвенные затраты** – расходы, прямо не относящиеся к выпуску продукции, например, цеховые расходы.

**Косвенные налоги** – налоги на товары и услуги уплачиваемые в виде надбавок к цене и тарифам.

**Коэффициент загрузки оборудования** – отношение времени фактической работы оборудования к эффективному времени.

**Коэффициент обновления основных производственных фондов** – отношение стоимости вводимых основных производственных фондов к их стоимости на конец года.

**Коэффициент выбытия основных производственных фондов** – отношение стоимости выбывающих основных производственных фондов к их стоимости на начало года.

**Коэффициент сменности** – отношение фактически отработанных станкосмен в сутки к общему числу установленного оборудования.

**Кругооборот оборотных средств** – процесс постоянного движения оборотных средств по всем стадиям производства.

**Лизингодатель** – юридическое или физическое лицо, которое при помощи собственных или привлеченных средств приобретает имущество, а потом передает его за плату в пользование на время (на фиксированный срок) при определенных условиях, заключив договор с лизингополучателем.

**Лизингополучатель** – юридическое или физическое лицо, принимающее предмет лизинга за плату, на установленный срок и при условиях, оговоренных в договоре лизинга.

**Ликвидность** — свойство активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.

**Ликвидационная стоимость основных фондов** – фактическая стоимость реализации элемента основных фондов.

**Материалоемкость продукции** – расход материального ресурса на производство единицы продукции.

**Межотраслевой комплекс** – интеграционная структура, сформировавшаяся на основе взаимодействия различных отраслей и их элементов. Различают многоотраслевые, одноотраслевые, межотраслевые научно-технические комплексы.

**Метод оценки по себестоимости последних по времени приобретения запасов (ЛИФО)** – это метод учета товарно-материальных запасов в стоимостном выражении по цене последней поступившей партии.

**Метод оценки по себестоимости первых по времени приобретений (ФИФО)** – это метод учета товарных запасов, в соответствии с которым они фиксируются в денежном выражении по цене первой поступившей партии этих товаров.

**Механовооруженность труда** – показывает размер активной части средств, приходящийся на одного рабочего

**Незавершенное производство** – денежное выражение величины заделов предприятия, которые характеризуются себестоимостью всей незаконченной производством продукции, находящейся на разных стадиях производственного процесса.

**Нематериальные активы** – приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в



производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течении длительного времени (Налоговый кодекс, ст.257).

**Непроизводственные основные фонды**—не участвуют в процессе создания продукции (жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.д.).

**Оборачиваемость оборотных средств** – число оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период и представляет отношение себестоимости реализованной продукции к среднему остатку или нормативу оборотных средств.

**Оборотные средства** – совокупность материальных и денежных средств, необходимых для нормального функционирования производственного процесса и реализации продукции.

**Оборотные производственные фонды** – предметы труда, используемые в производстве продукта. Они полностью потребляются в одном производственном цикле и формируют товарное тело производимого продукта.

**Общество с ограниченной ответственностью** -учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров

**Основные фонды** - это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию

**Основные производственные фонды** – средства труда, с помощью которых изготавливается продукция. Они служат длительное время, сохраняют в процессе производства натуральную форму и переносят свою стоимость частями на готовый продукт.

**Остаточная стоимость основных фондов** – часть стоимости основных производственных фондов, которая не перенесена на готовую продукцию.

**Отрасль** – группа качественно однородных хозяйственных единиц характеризующихся сходными условиями производства в системе общественного разделения труда однородной продукцией и выполнением общей функцией в национальном хозяйстве.

**Первоначальная стоимость основных производственных фондов** – показывает фактическую стоимость приобретения (включая доставку и монтаж) или строительства основных фондов.

**Персонал основной деятельности** – часть списочного состава работников предприятия, которая непосредственно участвует в выпуске продукции: промышленно-производственный персонал - на промышленном предприятии; персонал, занятый на строительно-монтажных работах, - в строительных организациях; персонал, занятый в сельскохозяйственном производстве – в сельхозпредприятиях.

**Полная первоначальная стоимость основных производственных фондов** – сумма фактических затрат в действующих ценах на приобретение, транспортировку, установку и монтаж оборудования.

**Предпринимательская деятельность** – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке

**Предприятие** – самостоятельный хозяйствующий субъект с правом юридического лица, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

**Производственная мощность предприятия** – максимально возможный объем производства продукции, который может быть достигнут при полном использовании производственного капитала и трудовых ресурсов.

**Производственный кооператив (артель)** – добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

**Производительность труда** – показатель эффективности использования работников предприятия, измеряемая количеством продукции, произведенной работником за единицу времени или количество рабочего времени, затраченного на производство единицы продукции.

**Профессия** – особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков.

**Прямой финансовый лизинг** – лизинг, предусматривающий наличие в лизинговой сделке 3 участников – поставщика, лизингодателя и лизингополучателя.

**Расходы будущих периодов** – затраты, произведенные в текущем периоде, но включаемые в себестоимость позже, когда они непосредственно участвуют в производственном процессе.

**Реализованная продукция** – объем произведенной и доставленной потребителю продукции с оплатой ее стоимости.

**Резервное оборудование** – производственное оборудование, законсервированное и находящееся на складах.

**Ремонт** – поддержание элементов основных производственных фондов в работоспособном состоянии путем замены физически изношенной техники или восстановления вышедших из строя деталей, узлов и т.п.

**Реновация** – процесс обновления основного капитала, вышедшего в результате физического или морального износа.

**Рентабельность** – доходность производственной деятельности. Определяется отношением прибыли к авансированному капиталу (основному и оборотному).

**Роялти** – периодические отчисления арендодателю за право пользования предметами лицензионного соглашения.

**Сдельно-прогрессивная оплата труда** – представляет собой оплату труда по сдельным расценкам в пределах установленной нормы, а за выполнение работы сверх нормы – по прогрессивно возрастающим расценкам

**Сдельная форма оплаты труда** – это оплата за количество произведенной продукции (работ, услуг) с учетом их качества.

**Себестоимость продукции** – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

**Сектор экономики** – совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции, поведение.

**Специальность** – вид деятельности в пределах профессии, требующий специальных навыков и знаний.

**Списочный состав работников предприятия** – все наемные работники предприятия, работающие по трудовому договору (контракту) и выполняющие постоянную, временную или сезонную работу один день и более, а также собственники предприятий, получающие заработную плату на данном предприятии.

**Срок службы оборудования** – период времени с начала эксплуатации оборудования до его полного физического износа.

**Страховой запас** – часть производственного запаса, создаваемая на случай нарушения очередной поставки материальных ценностей. Рассчитывается как произведение половины среднесуточного расхода на разрыв в интервале поставки.

**Сублизинг** – форма лизинговой сделки, при которой предусматривается дальнейшая сдача имущества, полученного на основании лизингового договора, в лизинг третьей стороне.

**Тарифно-квалификационные справочники** – нормативные документы, подразделяющие различные виды работ на группы в зависимости от их сложности.

**Тарифная ставка** – это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени (час, день, месяц).

**Текущий запас** – запас материальных ресурсов, обеспечивающих потребность производственного процесса между двумя очередными поставками. Рассчитывается как произведение среднесуточного расхода на интервал между поставками.

**Точка безубыточности** – выпуск продукции в таком объеме, что затраты на производство равны доходу от продаж.

**Трудовые ресурсы** — это дееспособные люди, которые благодаря приобретённому образованию, способностью общаться с другими людьми, и другими присущим человеку навыкам осуществляют нахождение компании на рынке.

**Трудоемкость единицы продукции** – затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

**Унитарное предприятие**—коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

**Узкое место** – несоответствие мощности отдельных цехов, участков, групп оборудования минимальной мощности соответствующего подразделения, участка, группы оборудования.

**Ускоренная амортизация** – повышенная норма амортизации, направленная на ускоренное обновление основного капитала.соответствующего подразделения, участка, группы оборудования.

**Уставный (складочный) капитал** – совокупность средств (вкладов, взносов, долей) учредителей в имущество при создании предприятия для обеспечения его нормального функционирования в соответствии с учредительными документами.

**Фондовооруженность труда** – отношение балансовой стоимости основного капитала к среднегодовой списочной численности работающих на предприятии.

**Фондоемкость продукции** – отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к стоимости произведенной продукции.

**Фонды обращения** - это средства предприятия связанные со сферой обращения, то есть с обслуживанием товарооборота.

**Хозяйственное общество** – коммерческая организация с разделенным на доли учредителей (определенное число акций) уставным капиталом.

**Цена** – денежное выражение стоимости товара (продукта, работы, услуги), то есть та сумма денег, которую покупатель платит за покупку товара.

**Цикл производственный** – период прохождения предметов труда по технологической цепочке с начала поступления его на первую технологическую операцию и до превращения в готовую продукцию.

**Чистая продукция** – валовая продукция за вычетом материальных затрат, т.е. сумма заработной платы и прибыли.

**Чистый лизинг**– все расходы по обслуживанию имущества несет лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые или так называемые нетто-платежи;

**Экономический износ производственных фондов** - частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации и хранения их на предприятии.

**Эластичность спроса** — изменение спроса на конкретный товар под воздействием экономических и социальных факторов, связанных с изменением цен; спрос может быть эластичным, если изменение его объема в процентах превышает уменьшение уровня цен, и неэластичным, если уровень снижения цен выше уровня увеличения спроса.

**Эффективность** – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемый как отношение эффекта, результата к затратам, обуславливающим, обеспечивающим его получение.

**Эффективность производства** – отношение результата хозяйственной деятельности предприятия к трудовым и материальным затратам. Характеризуется системой показателей: производительность труда, фондоемкость, материалоемкость продукции, рентабельность.

**Юридическое лицо** – организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении, обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать или осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и отвечать в суде.