ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Кафедра сервиса и туризма

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине

«Особенности производства услуг на предприятиях потребительской кооперации»

**Выполнила студентка:**

*Межакова Н.*

заочный факультет

СКТ -6

**(группа)**

**Научный руководитель:**

*к.т.н.,доц. Тимашов Е.П.*

**(должность, фамилия, и.о.)**

Белгород - 2010 г

**Задание № 1**

**5. Преимущество кооперации как самобытной, социально-ориентированной системы**

Кооперативные преимущества обусловлены соединением частной (личной) инициативы с общественным характером труда.

Сила и значимость кооперации состоит в том, что она выступает как форма самоорганизации населения, взаимной поддержки, коллективистских (общинных) начал, прямого единения бытовых и хозяйственных форм жизни. Кооперация – самоорганизующаяся общественная структура, самодостаточная хозяйственная организация.

Главное кооперативное преимущество – оптимальное сочетание социальной миссии с хозяйственно-финансовой деятельностью.

Ценности, принципы, этика и деловая компетенция являются кооперативным преимуществом. Кооперативы ставят на первое место людей, являющихся собственниками демократически управляемого предприятия.

Преимущества кооперации как самобытной, социально ориентированной системы выражаются в следующем:

* собственная социальная база – свои члены-пайщики;
* кооперативные принципы и ценности, нравственные ценности в бизнесе и жизни, обеспечивающие стабильность системе и формирующие привлекательный образ кооперации;
* репутация социально ориентированной системы, то есть системы, работающей для повышения материального благосостояния своих членов;
* выполнение коммуникационной роли в сельской местности (помимо функционального назначения предприятия торговли и массового питания играют на селе роль общественных центров).

Кооперативы являются конкурентоспособными предприятиями, которые эффективны в своей предпринимательской деятельности и в использовании капитала. При этом для кооперативов главное не выгода, а потребности ее членов.

Преимущества кооперации как системы хозяйствующих субъектов:

* организационное единство системы и общность экономических интересов кооперативов, позволяющих снизить предпринимательский риск;
* законодательная база и поддержка государственных и муниципальных органов власти;
* значительный сегмент внутреннего рынка региона;
* гарантированный рынок сбыта продукции за счет реализации товаров своим членам;
* гарантированный рынок сельскохозяйственных продуктов у пайщиков и обслуживаемого населения;
* гарантированный рынок кредитов за счет использования заемных средств пайщиков и населения;
* традиционные связи с местными производителями, поставщиками сырья, материалов, населением;
* наличие собственной развитой инфраструктуры, в том числе материально-технической базы, создаваемой на протяжении многих десятков лет;
* гибкость реагирования на рыночные изменения за счет наличия малых и средних предприятий;
* дифференциация предприятий по масштабам деятельности в соответствии с особенностями сельского расселения, что особенно важно для регионов с экстремальными условиями проживания;
* многоотраслевой характер деятельности, позволяющий создать интегрированное хозяйство;
* высокий кадровый потенциал, воспроизводимый в собственной системе образования;
* прозрачность учета и отчетности.

Кооперативные преимущества проявляются в сочетании социальной миссии и хозяйственной деятельности не только для самих кооперативных организаций. Они создают благоприятную среду для пайщиков, населения, поддерживаются органами местного самоуправления, государством, обществом в целом.

Преимущества для пайщиков: пайщики получают право на экономическое участие и кооперативные выплаты, возможность образования и получения навыков управления, самореализации через участие в общественной и культурной жизни потребительского общества.

Преимущества для населения: население приобретает качественные и относительно дешевые товары, ряд льгот, разнообразные услуги, сдает для реализации сельхозпродукцию, товары индивидуальной трудовой деятельности по справедливым ценам, не подвергаясь риску обмана, получает возможность трудоустройства. Кооперативные преимущества улучшают жизнь людей повсюду.

Органы местного самоуправления имеют реальную возможность увеличения налоговых поступлений от организаций потребительской кооперации с гарантией прозрачности учета и отсутствия сокрытия налогооблагаемой базы, используют опыт укрепления демократических принципов в принятии управленческих решений, приобретают союзника в реализации программ социальной защиты населения.

Государство признает кооперативные преимущества в решении крупных социальных программ, таких как сокращение безработицы и обеспечение занятости, усиление общественного контроля за рациональным использованием природных ресурсов, ограничение теневой экономики и др. Как и государство, потребительская кооперация озабочена более эффективной деятельностью в социальной сфере, всесторонним исполнением своей социальной миссии.

Общество в целом выигрывает от преимуществ кооперации в стабилизации и гармонизации социальных отношений, устойчивости экономического развития, формировании высоких общественных целей и идеалов.

Эти важные преимущества дадут возможность кооперативам конкурировать и динамично развиваться в новом тысячелетии.

Кооперативные преимущества выступают фактором развития самой системы и объективно способствуют совершенствованию общественных отношений в России.

**6. Концептуальные направления развития сферы услуг**

**потребительской кооперации**

Потребительская кооперация развивает сферу услуг. Потребность в услугах городского и сельского населения быстро растет.

Повышение роли услуг в жизни людей объясняется разными причинами: стремлением к лучшему качеству жизни; развитием разных видов деятельности; повышением культуры обслуживания; предложением товаров, требующих оказания услуг по их доставке, установке и использованию; предоставлением новых услуг и улучшением их качества; демографическими и экологическими изменениями, влияющими на состояние здоровья и особенности жизнедеятельности.

В интересах обслуживаемого населения организации потребительской кооперации оказывают как бесплатные, так и платные услуги. Оказание платных услуг населению является перспективной и экономически выгодной отраслью деятельности потребительской кооперации.

Все виды платных услуг, предоставляемых населению организациями потребительской кооперации, классифицируются на следующие основные группы:

1. Бытовые услуги.
2. Услуги торговли.
3. Услуги общественного питания.
4. Услуги производственной деятельности.
5. Сельскохозяйственные услуги.
6. Услуги рынков.
7. Медицинские и санаторно-оздоровительные услуги.
8. Услуги образования.
9. Другие виды платных услуг.

К бытовым услугам относятся: ремонт и пошив одежды и обуви; ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов; ремонт и изготовление металлоизделий; техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств; ремонт жилья и других сооружений; ритуальные услуги; услуги фотоателье; услуги парикмахерских; транспортные услуги.

Услуги торговли и общественного питания, оказываемые населению, весьма разнообразны; их перечень включает свыше 100 видов услуг. К основным видам услуг торговли потребительской кооперации относятся: прием предварительных заказов на товары, доставка покупателям крупногабаритных товаров, раскрой тканей. Основными видами услуг общественного питания потребительской кооперации являются: изготовление кулинарных и кондитерских изделий по заказам потребителей; обслуживание свадеб и банкетов, совещаний, семинаров, вечеров отдыха.

Услуги производственной деятельности потребительской кооперации приобретают значительный спрос в связи с развитием крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств населения. К услугам производственной деятельности относятся: забой скота и птицы; переработка зерна; производство колбасных изделий; сушка овощей и плодов; переработка семян подсолнечника. Такие производственные услуги осуществляются из сырья заказчика (например, пайщика-товаропроизводителя) на основе договора с потребительским обществом.

Сельскохозяйственные услуги получают все большее значение в связи с развитием крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств. К сельскохозяйственным услугамотносятся:вспашка земли, обработка садов, ветеринарные услуги, ремонт сельскохозяйственной техники.

Услуги рынков. В настоящее время в общем объеме платных услуг потребительской кооперации, около 30% занимают услуги рынков. Основными видами услуг рынков являются: транспортные услуги; услуги по хранению сельскохозяйственных продуктов; предоставление мест для торговли, выдача напрокат инвентаря, разруб мяса, хранение продукции.

Медицинские и санаторно-оздоровительные услуги занимают более 6% в общем объеме платных услуг потребительской кооперации. Потребность в медицинских и санаторно-оздоровительных услугах возрастает в связи с ухудшением экологической обстановки и повышением медицинской культуры населения.

Услуги образования. Потребительская кооперация стала заниматься платным образованием в последнее десятилетие ХХ века, то есть в условиях экономической реформы. Наличие свыше 100 образовательных учреждений (вузов, техникумов, колледжей), в которых работают высококвалифицированные специалисты, позволяет оказывать значительный объем образовательных услуг, составляющих свыше 40% в общем объеме платных услуг, предоставляемых организациями потребительской кооперации.

К другим видам услуг можно отнести следующие: юридические услуги (юридическиеконсультации, оформление судебных исков и других документов); социальные услуги (уход за инвалидами, организация кооперативных детских садов и др.).

**Задание № 2**

*Таблица 1*

**Исходные данные по определению уровня спроса**

**населения на услуги организаций**

**потребительской кооперации**

**за 2007 - 2009 гг.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Годы | Абсолют­ный при­рост (Ап) | Темпроста(Тр) |
| 200 (Оп) | 200\_ | 200 (Оо) |
| Объём услуг в действующих ценах:- оказанных ОПС, млн. руб.- всего по Центросоюзу РФ, млн. руб. |  |  |  |  |  |
| Объём услуг в сопоставимых ценах:-оказанных ОПС, млн. руб.-всего по Центросоюзу РФ, млн. руб. |  |  |  |  |  |
| Объём услуг в сопоставимых ценах на душу населения:-оказанных ОПС, млн. руб.-всего по Центросоюзу РФ, млн. руб. |  |  |  |  |  |
| Коэффициент инфляции (к предыдущему году) |  |  |  |  |  |
| Численность населения:-в области, млн. чел.-в Российской Федерации, млн. чел. |  |  |  |  |  |

**Задание № 3**

**Динамика объема услуг, оказанных ООО «Белсервис»**

**в 1999-2001гг.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Годы | В среднем за три года,*Yi,* тыс.руб | Индекс сезонности, *Is*,% |
| Предыдущий*Yi,* тыс.руб | Отчетный*Yi,* тыс.руб |
| Январь | 200 | 163 | 181,5 | 124,1 |
| Февраль | 169 | 146 | 157,5 | 107,7 |
| Март | 158 | 158 | 158 | 107,9 |
| Апрель | 141 | 142 | 143 | 97,8 |
| Май | 141 | 141 | 141 | 96,4 |
| Июнь | 128 | 134 | 181 | 123,8 |
| Июль | 131 | 133 | 132 | 90,3 |
| Август | 126 | 127 | 126,5 | 86,5 |
| Сентябрь | 123 | 123 | 123 | 84,1 |
| Октябрь | 131 | 135 | 133 | 90,9 |
| Ноябрь | 134 | 136 | 135 | 92,3 |
| Декабрь | 143 | 146 | 144,5 | 98,8 |

**Задание № 4**

**Исходные данные по определению экономической**

 **эффективности предоставления услуг**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Условное обозначение | Значение показателей |
| Предыдущий год | Отчетный год |
| Объем услуг, тыс.руб | О | 110925 | 127955 |
| Прибыль, тыс. руб | П | 5225 | 6795 |
| Издержки, обращения, тыс. руб. | И | 15214 | 13290 |
| Расходы на оплату труда, тыс. руб. | Ит | 8425 | 7525 |
| Сумма активов организации, тыс.руб. | А | 95705 | 98305 |
| Среднегодовая стоимость оборотных, тыс.руб. | Об | 51225 | 51700 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб. | Ос | 35705 | 37525 |
| Сумма собственного капитала, тыс.руб. | Кс | 67575 | 71525 |
| Численность работников, чел.  | Чр | 18 | 19 |

**Динамика показателей экономической**

**эффективности предоставления услуг**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Условное обозна-чение | Ед.изм. | Пердшест-вующий год | Отчетный год | Отклонение, (+,-) |
| Рентабельность услуг | Р | % | 4,8 | 5,4 | 0,6 |
| Рентабельностьиздержек обращения | Ри | % | 34,4 | 51,2 | 16,8 |
| Рентабельность затрат на оплату труда | Рт | % | 62,1 | 90,3 | 28,2 |
| Рентабельность активов | Ра | % | 5,5 | 6,9 | 1,4 |
| Рентабельность оборотных средств | Роб | % | 10,3 | 13,2 | 2,9 |
| Рентабельность основных средств | Рос | % | 14,7 | 18,2 | 3,5 |
| Рентабельностьсобственного капитала | Ркс |  | 7,8 | 9,6 | 1,8 |
| Рентабельность совокупногокапитала  | Иск | % | 22,6 | 18,6 | -4 |
| Издержкоемкость оборотногокапитала | Коб | % | 0,46 | 0,40 | -0,06 |
| Издержкоемкостьосновногокапитала  | Кос | % | 0,32 | 0,29 | -0,03 |
| Производи-тельность труда | Пт | тыс.руб/чел.. | 6162,5 | 6734,5 | 572 |

**Список использованных источников**

1. Ильин А.В. Планирование на предприятии: Учебник. – Минск.: Новое знание, 2001. – 635с.
2. Верст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Учебник. — М.: Высшая школа, 1999.
3. Выявление и изучение сезонных колебаний [электронный ресурс]. Режим доступа: http://allstats.ru/? cat=64
4. Внутренние факторы, влияющие на развитие туризма [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tourfaq.net/travel\_business/travel-marketing/11-vnutrennie-faktory-vlijajushhie-na.html
5. Гостиничное и ресторанное дело, туризм. Сборник нормативных документов. Ростов-на-Дону, 2003.
6. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года
7. КотлерФ., Армстронг Г., Сондерс д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с анг./ Общ.ред Н.В. Шульпиной. – М.: Виямс, 200.- 1151 с.
8. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 160с.
9. Рузавин Г.И. Основы рыночной экономики: Учебн. пособие. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
10. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. - М., 1999.
11. Экономика предприятия. Учебник / Ф.К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера / научная редакция перевода / А.П. Павлов, К. Рихтер, В.А. Антонов
12. Экономика предприятий / Хрипач В.Я., Суша Г.З. и др. – Мн.: Экономпесс, 2000, - 460с.
13. Экономика предприятий: Учебное пособие для вузов / Ред. Кантор Е.Л. – СПб.: Питер, 2002, – 351с.
14. Понятие и сущность экономической эффективности предоставления услуг.
15. Понятие показателей экономической эффективности предоставления услуг.
16. Понятие прибыли и её влияние на эффективность предоставления услуг.
17. Понятие затрат и влияние затрат на эффективность предоставления услуг.
18. Понятие оборотных средств предприятия и их роль в формировании конечных результатов деятельности по пре­доставлению услуг.
19. Понятие основных средств предприятия и их роль в формировании конечных результатов деятельности по пре­доставлению услуг.
20. Понятие производительности труда и его влияние на эффективность предоставления услуг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Годы | В среднем за три года,*Yi,* тыс.руб | Индекс сезонности, *Is*,% |
| Предыдущий*Yi,* тыс.руб | Отчетный*Yi,* тыс.руб |
| Январь | 265 | 228 | 164,3 | 119 |
| Февраль | 234 | 211 | 148,3 | 107 |
| Март | 223 | 223 | 148,7 | 108 |
| Апрель | 206 | 210 | 138,7 | 100 |
| Май | 206 | 206 | 137,3 | 99 |
| Июнь | 193 | 199 | 130,7 | 95 |
| Июль | 196 | 198 | 131,3 | 95 |
| Август | 191 | 192 | 127,7 | 92 |
| Сентябрь | 188 | 188 | 125,3 | 91 |
| Октябрь | 196 | 200 | 132 | 96 |
| Ноябрь | 199 | 201 | 133,3 | 97 |
| Декабрь | 208 | 211 | 139,7 | 101 |

**Особенности предоставления услуг имеют сезонные их виды.**

Туристский рынок - это динамично развивающаяся отрасль экономики, и характерным явлением для неё является цикличность. Цикличность означает повторяемость основных тенденций и интенсивности развития. Цикличность может обуславливаться как внешними факторами, так и внутренними глубинными свойствами рынка. Можно выделить два вида цикличности:

цикличность экономическую, то есть достаточно продолжительную по времени и охватывающую несколько лет. Такая цикличность необходима для долговременного планирования и анализа, поскольку она отражает основные закономерности действия механизма рынка.

цикличность малую, или сезонную. Её временной интервал - до одного года. Она носит сезонный характер и более или менее совпадает с климатическими изменениями.

Под сезонностью, или сезонными колебаниями, понимают более или менее устойчивую закономерность внутригодовой динамики социально-экономических явлений. Их причинами являются особенности товарного предложения, покупательского спроса, изменения затрат в зависимости от изменения климатических условий в разные временные промежутки рассматриваемого периода и т.д. Другими словами, сезонностью называют устойчивую закономерность динамики внутригодовых и постоянно повторяющихся колебания спроса и предложения. Практическое значение изучения сезонных колебаний состоит в том, что получаемые при анализе рядов внутригодовой динамики количественные характеристики отображают специфику развития изучаемых явлений по месяцам (кварталам) годового цикла.

Довольно часто появление на рынке туристского продукта обуславливает пик сезонных колебаний и цен, особенно в летний период времени. Ему соответствует и сезонный подъём спроса.

Существует реальная возможность влияния на сезонную неравномерность спроса в туризме. Сезонность туризма ведет к сезонному характеру занятости работников туристской индустрии. С одной стороны, туризм порождает неравномерное распределение рабочего времени (сверхурочные в туристский сезон и недостаточная загруженность рабочих в межсезонье) и, как следствие, значительный удельный вес не полностью занятых работников и текучесть кадров.

С другой стороны, сезонность туризма стимулирует многопрофильный характер рабочих мест, когда один и тот же работник выполняет разные функции в зависимости от сезонных особенностей.

**Меры по повышению спроса на сезонные услуги в межсезонный период**

**Меры по удовлетворению повышенного спроса в сезон наиболее высокого спроса на них**

В межсезонный период повышенного спросаслужат рекламные туры, скидки, организация специальных событий для привлечения туристов: фестивалей, выставок, праздников, инсентив-туры.

Сезонность в туризме способствует широкому профилю персонала, поскольку одному и тому же работнику приходится выполнять разные функции в зависимости от сезонных особенностей.

Разработка и продвижение новых видов турпродукта, не подверженных сезонным колебаниям:

развитие конгресного и событийного туризма;

социального туризма для целевых групп: познавательного - для пенсионеров

образовательного - для молодёжи.

Удлинение главного туристского сезона оказывает сильное влияние на эффективность работы туристской фирмы, так как, во-первых, "консервация" или снижение загрузки материально-технической базы ведет к прямым убыткам в основной деятельности туристской фирмы; во-вторых, обеспечивается более полная занятость населения и ликвидируется безработица; в-третьих, повышается уровень использования основных фондов других отраслей − транспорта, питания, коммунально-бытового хозяйства и др.; в-четвертых, сглаживание сезонных колебаний ведет к более рациональному использованию природных ресурсов.

Объем реализованных услуг туризма имеет явно выраженный сезонный характер, который обусловлен многими факторами (временем года, периодом отпуска, каникулами и т. п.).

Сезонность порождает серьезные проблемы в обслуживании туристов. В «горячий» сезон могут возникнуть трудности с транспортом, размещением, организацией питания, экскурсий для многочисленных туристов. Например, в разгар летнего сезона из Парижа по железным дорогам выезжает свыше 250 тыс. человек в день, тогда как с ноября по февраль не более 3540 человек [6].

К негативным последствиям сезонности можно отнести и тот факт, что в течение большей части года основная масса мест в гостиницах на курортах Европы практически остается невостребованной.

Для привлечения туристов вне сезона или для развития еще одного сезона – зимнего, туристские фирмы вынуждены проводить гибкую ценовую политику, снижать цены на размещение и транспортные услуги, большие средства вкладывать в рекламу зимних путешествий.

Расширению туристского сезона способствует и активизация делового туризма, выражающаяся в проведении международных выставок, конференций, симпозиумов и т. д. Как правило, все эти мероприятия проводятся зимой, весной или осенью.

**Экономическая эффективность**

[править]

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

Перейти к: навигация, поиск

**Экономическая эффективность** — результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Складывается как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы, является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики. Главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения конечных потребностей общества и прежде всего, потребностей, связанных с развитием человеческой личности. Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, духовных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Основой такой эффективности служит оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики.

Эффективность экономической системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного управления. Эффективность каждой из этих сфер определяется отношением полученных результатов к затратам и измеряется совокупностью количественных показателей. Для измерения эффективности производства используются показатели производительности труда, фондоотдачи, рентабельности, окупаемости и др. С их помощью сопоставляются различные варианты развития производства, решения его структурных проблем. Измерение эффективности социальной сферы требует использования особых качественных показателей развития каждой из отраслей этой сферы. Для государственной сферы необходимы специальные критерии соответствия затрат и результатов деятельности государства требованиям общества.

Экономически эффективным принято считать такой способ производства, при котором фирма не может увеличить выпуск продукции без увеличения расходов на ресурсы и одновременно не может обеспечить тот же объем выпуска, используя меньшее количество ресурсов одного типа и не увеличивая при этом затраты на другие ресурсы. Эффективность производства складывается из эффективности всех действующих предприятий. Эффективность предприятия характеризуется производством товара или услуги с наименьшими издержками. Она выражается в его способности производить максимальный объем продукции приемлемого качества с минимальными затратами и продавать эту продукцию с наименьшими издержками. Экономическая эффективность предприятия в отличие от его технической эффективности зависит от того, насколько его продукция соответствует требованиям рынка, запросам потребителей.

Одной из важных составляющих эффективности экономической системы является эффективность капитальных вложений. Она выражается отношением полученного эффекта к капитальным вложениям, вызвавшим этот эффект. Эффективность капитальных вложений измеряется набором показателей, в который входит общий эффект капитальных вложений, норма их доходности, срок окупаемости, сравнительная эффективность и др. Показатели экономической эффективности капитальных вложений используются для сопоставления альтернативных инвестиционных проектов и выбора оптимального проекта. — для кого предназначена данная работа для АПК — в чем проявляется её экономическая фиктивность(сокращение времени на обработку чего-нибудь)

На микроэкономическом уровне это также отношение произведённого продукта (объём продаж компании) к затратам (труд, сырьё, капитал) минус единица.

На макроэкономическом уровне экономическая эффективность это отношение произведённого продукта (ВВП) к затратам (труд, капитал, земля) минус единица. Причём, можно отдельно оценивать эффективность капитала, эффективность труда, и эффективность земли (недр).

2! Экономическая эффективность- это экономический эффект, приходящийся на один рубль инвестиций (капитальных вложений), обеспечивших этот эффект

**При́быль** — превышение в денежном выражении доходов (выручки от товаров и услуг) над затратами на производство и сбыт этих товаров и услуг.

Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства (организаций и предпринимателей), ради которого и осуществляется предпринимательская деятельность.

Капитал избегает шума и брани и отличается боязливой натурой. Это правда, но это ещё не вся правда. Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживлённым, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому. Доказательство: контрабанда и торговля рабами [1].

Различают

* *бухгалтерская прибыль* — разница между ценой реализации (доходами от продажи) и бухгалтерскими издержками;
* *экономическая прибыль* — учитывает дополнительные издержки, такие как некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, в том числе «упущенная выгода», затраты на «стимулирование» чиновников, дополнительные премиальные работникам.

Обычно рассчитывают валовую (балансовую, общую) прибыль и чистую — остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений.

В англоязычной бухгалтерской традиции понятию «прибыль» могут соответствовать разные термины — *profit*, *gain*, *return*.

**«Затраты», «расходы», «издержки» – ключевые понятия управленческого учета и проблемы их разграничения**

**Н. В. Ленчевская,
Томский государственный университет**

**В современных условиях учет затрат – важнейший инструмент управления предприятием. Необходимость управления затратами на производство растет по мере того, как усложняются условия хозяйственной деятельности и возрастают требования к рентабельности. Предприятия, пользующиеся хозяйственной самостоятельностью, должны иметь четкое представление об окупаемости различных видов готовых изделий, эффективности каждого принимаемого решения и их влиянии на финансовые результаты, а также на величину затрат.**

Перед внедрением управленческого учета затрат необходимо определиться с терминологией: чем отличаются друг от друга затраты, издержки, расходы?

Все названные понятия следует разграничивать во избежание ряда широко распространенных ошибок в подходе к управлению затратами. К примеру, контроль расходов на основании информации из отчета о прибылях и убытках не является управлением затратами. При росте запасов готовой продукции и одновременном снижении продаж расходы по данным отчета о прибылях и убытках компании снижаются, а затраты увеличиваются. Однако менеджеры могут несвоевременно отреагировать на эту неблагоприятную ситуацию.

Существуют различные интерпретации термина «затраты». Так, «Современная экономическая энциклопедия» дает следующее определение: «Затраты – 1) выраженные в денежной форме расходы (издержки) на что-либо; 2) ресурсы «уничтожаемые» в процессе производства в целях получения определенной продукции (товаров и услуг); 3) включают стоимость сырья, основных и вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, амортизационные отчисления, заработную плату и отчисления на социальное страхование, административно-хозяйственные и прочие накладные расходы и убытки, относимые на общие затраты» [3: С.88].

Затраты разделяют на «входящие» и «истекшие» [2: С. 48]. «Входящие затраты (синоним затрат) – это те средства, ресурсы, которые были приобретены, имеются в наличии и, как ожидается, должны принести доходы в будущем». Истекшие затраты тождественны понятию «расходы» и представляют собой «израсходованные в течение отчетного периода ресурсы и потерявшие способность приносить доход в дальнейшем» [2: С.48].

Под затратами предлагают понимать «явные (фактические) расходы организации. Они прямо связаны с фактом использования сырья, материалов, сторонних услуг для выпуска продукции, работ, услуг и их реализации. Лишь в момент реализации, когда предприятие получает и определяет свои доходы, оно определяет свои издержки, связанные с получением этих доходов» [4: С.25].

Как видим, часто в официальных документах, статьях, книгах термины «затраты», «расходы», «издержки» употребляются как синонимы. Однако более внимательное изучение этих категорий свидетельствует об их серьезном различии.

На мой взгляд, наиболее полное определение следующее: «Затраты – стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов»[5: С.7].

Таким образом, можно сказать, что в понятие «затраты» заложено три признака [6: С.23]:

• затраты связаны с производством продукции;

• предполагается целевое использование ресурсов;

• существует стоимостная оценка, с помощью которой неоднородные виды производственных ресурсов приводятся к денежному эквиваленту.

Можно выделить три варианта взаимосвязей между ресурсами и затратами.

Первый вариант, когда ресурсы используются (то есть возникают затраты) для создания другого ресурса. Первичные ресурсы превращаются во вторичные, потребляемые ресурсы превращаются во внешние. Например, из первичного ресурса сырья вырабатывается вторичный ресурс полуфабрикат, из которого в свою очередь создается внешний ресурс – готовая продукция.

Второй вариант. Ресурсы используются (то есть возникают затраты), но при этом видимого нового ресурса не создается, точнее, его трудно выявить и идентифицировать. К примеру, работники аппарата управления потребляют ресурсы, но продукт, который при этом создается, не всегда можно увидеть.

Третий вариант – это когда затраты представляют собой умозрительное использование ресурсов. Например, альтернативные затраты, которые представляют собой упущенную выгоду вследствие отказа от какого-то альтернативного варианта использования ресурсов.

Теперь рассмотрим понятие «расходы». ПБУ 10/99 дает следующее определение: «расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала».

Следовательно, расходы возникают в двух случаях [6: С.24].

Вариант первый. Совокупная величина ресурсов уменьшается за счет увеличения производственных ресурсов. Особенность данного варианта заключается в том, что в большинстве случаев для приобретения производственных ресурсов используются финансовые ресурсы. То есть сначала организацию покидают финансовые ресурсы, но взамен поступают производственные ресурсы. А когда организацию покидают производственные ресурсы, возникает расход.

Вариант второй. Организацию покидают финансовые ресурсы, но производственные ресурсы при этом в организацию не поступают.

С точки зрения целевой обоснованности, возникающие расходы можно разделить на:

• целевые расходы, которые обусловлены процессами производства;

• нейтральные расходы, так как они нейтральны по отношению к процессам производства.

Рассмотрим соотношения между понятиями «затраты» и «расходы».

Значительная часть расходов одновременно является затратами, то есть затраты и расходы соответствуют друг другу. Это как раз и есть целевые расходы. Накопленные затраты, которые несет организация, направлены на исчисление себестоимости продукции и становятся расходом в момент извлечения дохода от реализации. Однако часть расходов не является затратами. Это нейтральные расходы. Поскольку в определении затрат заложен признак их связи с производственными ресурсами, использование финансовых ресурсов затратами не является. Кроме того, часть затрат может вообще не приводить к расходам. Например, в случае альтернативных затрат.

Теперь рассмотрим понятие «издержки». Издержки – весьма обширная экономическая категория, к определению которой существует множество различных подходов. Это связано прежде всего с тем, что нет законодательно закрепленного определения данного термина. По мнению некоторых специалистов, издержки представляют собой обобщающий показатель, включающий стоимость всех видов затрачиваемых материалов и выполняемых услуг, другие рассматривают категорию «издержки» как часть затрат, или как денежное выражение затрат, необходимых для осуществления предприятием только своей производственной деятельности.

Определим, из чего же состоят издержки. Большинство экономистов подразделяют их на:

• издержки производства;

• издержки обращения.

Современный экономический словарь дает следующее определение этим категориям: «Издержки производства – это затраты, непосредственно связанные с производством товаров или услуг. Издержки обращения – это издержки, связанные со сбытом и приобретением товаров, с их продвижением в сфере обращения».

Налоговый кодекс, а также инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета приравнивают издержки обращения к расходам на продажу: «В организациях, осуществляющих торговую деятельность, на счете 44 «Расходы на продажу» могут быть отражены, в частности, следующие расходы (издержки обращения): на перевозку товаров; на оплату труда; на аренду; на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря; по хранению и подработке товаров; на рекламу; на представительские расходы; другие аналогичные по назначению расходы»; «в сумму издержек обращения включаются также расходы налогоплательщика – покупателя товаров на доставку этих товаров, складские расходы и иные расходы текущего месяца, связанные с приобретением, если они не учтены в стоимости приобретения товаров, и реализацией этих товаров».

Таким образом, большинство авторов считают тождественными понятия «издержки производства» и «затраты». Основное разногласие связано с термином «издержки обращения»: либо затраты включают в себя использование ресурсов на производство и реализацию и, следовательно, являются более широким понятием. Либо издержки являются более общим понятием, включающим издержки производства и обращения, в то время как затраты охватывают лишь производственную деятельность.

В зарубежной литературе затраты чаще именуются издержками производства и обращения. Учитывая, что в настоящее время отсутствует четко ограничивающее определение «издержек», а также рассмотрев практическую область применения, считаю: экономическое содержание понятия «затраты» аналогично «издержкам», однако на практике в бухгалтерском учете чаще употребляются словосочетания с «затратами», в экономическом анализе – с «издержками».

Аналогичные проблемы решены в ряде стран. Например, в Великобритании и США: термин «expenses» означает затраты, используемые при исчислении прибыли или калькулировании остатков запасов. Термин «expenditures» означает расход, не связанный с процессом калькулирования. Существует также термин «cost», который имеет более широкое применение и означает, согласно оксфордскому словарю по бухгалтерскому учету, «расходы на товары и услуги, необходимые для осуществления процесса функционирования организации».

Анализ вышеперечисленных терминов показывает, что в финансовом бухгалтерском учете для определения затрат используется принцип начисления, то есть затраты относятся на себестоимость в момент их возникновения независимо от факта оплаты. В налоговом учете применим как принцип начисления (ст.271, гл. 25 НК РФ), так и кассовый (ст.273, гл. 25 НК РФ). В управленческом учете в основу подготовки информации для разных целей могут быть положены как принцип начисления, так и кассовый. Кроме того, для удобства принятия решений используются условные (альтернативные) затраты.

|  |
| --- |
| Различие понятий "расходы" и "затраты" в бухгалтерском учете |
|  |
| Основная цель бухгалтерского учета, а точнее, той его составляющей, которую принято называть финансовым учетом — формирование достоверной информации об имущественном положении и финансовых результатах деятельности организации. В современных экономических условиях бизнес принято оценивать не столько по имущественному положению, сколько по результатам деятельности организации. Действительно, оценка имущественного положения важна, если владелец собирается реорганизовывать, либо вообще ликвидировать производство — тогда актуальны данные о стоимости имущества, о том, сколько можно выручить от его продажи. Напротив, приобретая с целью развития бизнеса организацию в целом как имущественный комплекс или только ее акции, принимая решение о выдаче займа, инвестировании средств, заключении партнерства, пользователь отчетности гораздо более нуждается в информации о прибыльности организации, о темпах ее роста. Эти данные говорят о возможностях организации заработать больше и не однократно, а постоянно в обозримом будущем (вспомним принцип непрерывности деятельности, закладываемый в учетную политику и влияющий на содержание отчетности), и потому выплатить дивиденды, возвратить займы, расплатиться с поставщиками и т.д. Отсюда важнейшая проблема бухгалтера — достоверное формирование информации о финансовых результатах деятельности организации, которая отражается в ее отчете о прибылях и убытках (форма № 2). В параграфе 69 раздела “Принципы“ Международных стандартов финансовой отчетности (Параграф 69 раздела “Принципы подготовки и составления финансовой отчетности“ МСФО. Здесь и далее тексты МСФО цитируются по изданию “Международные стандарты финансовой отчетности“ (М., издательство “Аскери“, 1999). Необходимость обращения к МСФО определяется еще и тем, что согласно Постановлению Правительства РФ от 06.03.98 № 283 именно в приближении к МСФО состоит реформа российского бухгалтерского учета.) указано, что элементами, непосредственно связанными с измерением прибыли, являются доходы и расходы. Таким образом, формирование достоверного показателя прибыли (убытка) организации возможно только при условии правильного исчисления ее доходов и расходов. Поскольку анализ содержания понятий “доходы“ и “активы“ целью данной статьи не является, мы с целью полноты картины лишь приведем их определения. Доход — это приращение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме притока или увеличения активов, или уменьшения обязательств, что выражается в увеличении капитала, не связанного с вкладами участников акционерного капитала (Параграф 70 раздела “Принципы подготовки и составления финансовой отчетности“.). Определение доходов, введенное в отечественную практику ПБУ 9/99, практически полностью соответствует определению того же термина в МСФО. Активы — это ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономической выгоды в будущем (Параграф 49 раздела “Принципы подготовки и составления финансовой отчетности“.). Под будущими экономическими выгодами принято понимать потенциальную возможность прямо или косвенно способствовать:· притоку в организацию денежных средств или их эквивалентов. Это происходит, если объект может быть:а) использован обособленно или в сочетании с другими объектами в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи, включая все стадии жизненного цикла этой продукции (от заготовления ресурсов до сбыта) и управление организацией в целом, без чего продукция не может быть произведена и реализована;б) реализован или возмездно отчужден по иным основаниям (сделки мены, аренды и др.), включая погашение всех видов задолженности (по кредитам и займам, по дивидендам, отступное и т.п.);· сокращению оттока из организации денежных средств или их эквивалентов. Для этого объект должен быть:в) способен к применению в целях предотвращения непроизводительной утраты активов (имущество для обеспечения техники безопасности, оплата услуг по хранению активов, затраты по консервации основных средств и т.п.). На определении понятия “расходы“ мы остановимся более подробно. **Понятие расходов для целей бухгалтерского учета** Определение расходов в ПБУ 10/99 также практически полностью соответствует определению того же термина в МСФО (что, безусловно, говорит в пользу ПБУ): расходы — это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов или увеличения обязательств, ведущее к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала (Параграф 70 раздела “Принципы подготовки и составления финансовой отчетности“.). Однако не для каждого российского бухгалтера это привычно и понятно. Например, что означает необходимость изменения капитала организации? В печати можно встретить точку зрения, что под капиталом в данном случае понимаются те статьи, которые отражаются в соответствующем разделе пассива бухгалтерского баланса. В такой трактовке термина “капитал“ понятие “расходы“ становится совершенно бессмысленным. Мы предполагаем, что подобная трактовка берется авторами комментариев не для того, чтобы серьезно рассматривать в качестве расходов уменьшение уставного, резервного, добавочного капитала или чистой прибыли. Вероятнее всего, целью является указать на необходимость совершенствования нормативной базы бухгалтерского учета, поскольку ни один “бухгалтерский“ нормативный документ не содержит определения капитала с точки зрения его экономического содержания (В экономической теории под капиталом организации принято понимать общую стоимость ее активов за вычетом обязательств (Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н.Азриляна. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 574 с.).), а ПБУ оперирует терминами, смысл которых можно трактовать весьма различно. Какова все же необходимость понять, что такое расходы для целей бухгалтерского учета? Тот факт, что правильное исчисление прибыли возможно только при правильном отражении доходов и расходов, превращает данный вопрос из теоретического в сугубо практический. Поскольку в результате реформы российский бухгалтерский учет должен перейти на МСФО, изменяется и порядок его регулирования. На смену жесткому регламентированию учетных действий и процедур нормотворческими органами приходит подход к регулированию, принятый в экономически развитых странах. Этот подход предполагает, что роль государства (реализуемая через Минфин как государственный орган или через некоторый общественный совет — не столь важно) заключается в определении концептуальных основ ведения учета и формирования отчетности — принципов. Должна усиливаться роль профессионального суждения бухгалтера. Безусловно, подход не только правильный, но и в рыночных условиях единственно возможный — свобода предпринимательства не совместима со строгим инструктированием. Однако вопрос в другом: имея перед собой только принципы, готов ли российский профессиональный бухгалтер самостоятельно выбрать, что ему делать в той или иной ситуации. Не имея четкой инструкции, какой, например, было Положение о составе затрат (Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (утверждено Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 года, в настоящее время отменено).) и не понимая, что такое расходы, бухгалтер в спорных ситуациях не сможет ни принять правильного решения, ни отстоять своей позиции перед проверяющими органами (аудитором или ревизионной комиссией). А это уже поставит под сомнение объем отраженной в отчетности прибыли — показателя, который анализируется пользователями отчетности глубже и тщательнее всех прочих показателей. Чтобы считаться расходом отток активов должен уменьшать капитал. Например, оплату кредиторской задолженности (Дт60 Кт51) можно принять за отток активов (денег-то стало меньше), но будет ли при этом уменьшен капитал? Очевидно, нет, поскольку оба показателя (и активы и обязательства) уменьшатся на одну и ту же величину, значит, их разность останется неизменной (см. приведенное в сноске определение капитала). Получение сырья (Дт10 Кт60) означает увеличение обязательств, но капитал при этом опять-таки не уменьшается, поскольку и обязательства и активы увеличиваются на одну и ту же величину. Приходование готовой продукции (Дт43 Кт20) означает равновеликий прирост одних активов и уменьшение других, поэтому капитал вновь остается неизменным. Капитал организации будет уменьшен, если оттоку (истощению) активов не соответствует адекватное (на ту же самую величину) сокращение обязательств или поступление других активов либо если обязательства прирастают без адекватного притока активов. Примеры признания расходов:· отгрузка продукции (Дт90 Кт43) означает выбытие актива на сумму иную, чем связанное с ним поступление другого актива — дебиторской задолженности (Дт62 Кт90), так как себестоимость продукции, как правило, меньше ее цены;· присуждение или признание штрафов (Дт91 Кт76) означает увеличение обязательств без поступления каких-либо активов;· признание курсовой разницы (Дт91 Кт52) отражает уменьшение активов без сокращения обязательств или притока других активов;· списание дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности (Дт91 Кт62) показывает уменьшение активов опять-таки без какого бы то ни было сокращения обязательств или появления других активов;· начисление амортизации (дт20 Кт02) означает истощение активов (объекта основных средств), однако расходом признано быть не может, поскольку сопровождается равновеликим приростом другого актива — стоимости незавершенного производства.**Понятие затрат, различие затрат и расходов** В отличие от расходов, затраты в момент их признания не оказывают влияния на прибыль. Если бы осуществление затрат было связано с показателем прибыли, стал бы бессмысленным один из наиболее важных бухгалтерских процессов — калькулирование себестоимости продукции. Продуктом калькуляции является себестоимость, которая формируется в производстве, но признается расходом в момент продажи продукции. Только в момент продажи могут быть отражены доходы, расходы и прибыль от ее реализации. В ходе производственного процесса эти показатели не могут быть признаны в силу того, что характеризуют именно процесс обращения и еще “не существуют“ до продажи продукции. Производственная бухгалтерия как раз и основывается на необходимости исчислить себестоимость без влияния каких-либо прибылей и убытков, т.е., как указано во всех учетных стандартах, “по сумме фактических затрат“. Для разграничения терминов “затраты“ и “расходы“ важно понять, что осуществление затрат не уменьшает капитал организации. Таким образом, в контексте рассматриваемой проблемы, осуществление затрат — это уменьшение одних активов с условием равновеликого прироста других активов, либо прирост активов и обязательств на одну и ту же величину. Это “перетекание“ стоимости отражается на калькуляционных счетах. Иными словами, затраты — это принятая к учету стоимостная оценка использованных ресурсов различного вида — материальных, финансовых, трудовых и прочих — стоимость которых может быть измерена с достаточной степенью надежности (Попутно отметим, что измерение стоимости израсходованных ресурсов — само по себе является проблемой бухгалтерского учета. Например, как оценить использованные в производстве интеллектуальные ресурсы персонала организации, стоимость новых технологий, которыми она владеет, или стоимость знаний и опыта сработавшейся команды менеджеров — все это пока не решенные проблемы.). Затраты осуществляются в течение определенного периода. Завершение периода накопления затрат определяется тем моментом, когда соблюдены условия признания активов, ради создания которых были осуществлены данные затраты, или когда становится очевидным, что понесенные затраты уменьшают экономические выгоды организации без создания какого-либо объекта имущества. Таким образом, по окончании периода накопления затраты приводят к образованию либо активов либо расходов. Затраты могут приводить к образованию активов двух видов — оборотных и внеоборотных (Активы оборотные — активы, приносящие их владельцу экономические выгоды в период одного производственного цикла (оборота), в связи с чем в учетной практике их стоимость признается затратами единовременно. Активы внеоборотные — активы, приносящие их владельцу экономические выгоды в период, длительность которого больше одного производственного цикла (оборота), в связи с чем в учетной практике их стоимость признается затратами многократно, по мере начисления амортизации.). Затраты, понесенные с целью создания и отнесенные на формирование стоимости оборотных активов, называются некапитализированными (некапитальными). Затраты, понесенные с целью создания и формирующие стоимость внеоборотных активов, называются капитализированными (капитальными). Примеры осуществления затрат с целью создания оборотных активов:· расходование трудовых ресурсов (Дт20 Кт70), материальных ресурсов (Дт20 Кт10), использование основных средств (Дт20 Кт02) и нематериальных активов (Дт20 Кт05) в целях производства продукции. При этом создание оборотного актива отражается с одновременным списанием всей суммы накопленных затрат (Дт43 Кт20). Примеры осуществления затрат с целью создания внеоборотных активов:· расходование трудовых ресурсов (Дт08 Кт70), материальных ресурсов (Дт08 Кт10), использование основных средств (Дт08 Кт02) и нематериальных активов (Дт08 Кт05) при строительстве объекта недвижимости. При этом создание внеоборотного актива отражается с одновременным списанием всей суммы накопленных затрат (Дт01 Кт08). К образованию расходов могут приводить как капитализированные, так и некапитализированные затраты. Причем в первом случае это, как правило, означает негативный, нежелательный исход, а во втором случае такой исход может быть и нормальным, ожидаемым. Примеры признания расходами капитализированных затрат:· затраты по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, которые не дали положительного результата, признаются внереализационными расходами (Дт91 Кт08);· вложения в создание внеоборотных активов признаются расходами при любом выбытии незавершенных объектов — продаже, передаче в уставный капитал, передаче безвозмездно незавершенного строительства, незавершенных НИОКР и т.д. (Дт91 Кт08).Примеры признания расходами некапитализированных затрат:· себестоимость выполненных работ, оказанных услуг признается расходом в момент подписания акта или по мере завершения определенного календарного периода (Дт90 Кт20, 23);· затраты, понесенные в связи со сдачей основных средств в аренду, признаются расходами по мере завершения календарного периода (Дт90 Кт20);· затраты на производство, не давшее результата, признаются расходами в случае принятия решения о прекращении производства (Дт91 Кт20, 23).Как правило, для создания актива или выполнения работы, услуги должны быть израсходованы ресурсы самых различных видов. Именно большое количество операций по использованию тех или иных ресурсов и длительный период их осуществления заставляют бухгалтера калькулировать (если бы на создание продукта расходовался только один ресурс и только один раз, то и калькулировать было бы нечего). Здесь под калькулированием мы понимаем выделение и накопление затрат, понесенных для создания п роду кта, на определенных калькуляционных затратных счетах: 08 — для капитализированных затрат, 20, 23, 25, 26, 29 — для некапитализированных (К слову сказать названия счетов, на наш взгляд, не корректны, более точным было бы называть счета 25 “Общепроизводственные затраты“ и 26 “Общехозяйственные затраты“, поскольку общепроизводственные затраты расходами самостоятельно стать не могут — только в составе стоимости готовой продукции, а общехозяйственные затраты становятся расходами только при использовании метода директ-костинг.). Таким образом, мы готовы построить общую схему бухгалтерского учета затрат и расходов: 1. Отражение затрат:Дт08 Кт10, 70, 60, 02 и др. — расходование ресурсов различного рода в целях создания внеоборотных активов и накопление капитализированных затрат; Дт20, 23 и др. Кт10, 70, 60 и др. — расходование ресурсов различного рода в целях создания оборотных активов, выполнения работ, оказания услуг и накопление некапитализированных затрат; Дт20, 23 и др. Кт25, 26 — перераспределение накопленных общепроизводственных и общехозяйственных затрат по различным оборотным активам, работам и услугам. 2. Признание активов: Дт01, 04 и др. Кт08 — принятие к учету объекта внеоборотных активов после истечения периода накопления капитализированных затрат; Дт43 Кт20, 23 — принятие к учету объектов оборотных активов после истечения периода накопления некапитализированных затрат. 3. Признание расходов: Дт90, 91 Кт43, 01 и др. — признание расхода в случае выбытия объектов оборотных или внеоборотных активов; Дт90 Кт20, 23 — признание расходов в случае списания накопленной себестоимости работ, услуг; Дт91 Кт08 — списание капитализированных затрат, не приведших к признанию объекта внеоборотных активов; Дт91 Кт20, 23 — списание некапитализированных затрат, не приведших к признанию оборотных активов. Приведенные бухгалтерские записи позволяют обобщить сказанное выше: Затраты — есть сумма стоимостей использованных ресурсов. Признание затрат означает “перетекание“ одних видов активов в другие либо равновеликое увеличение активов и обязательств (в случае потребления работ, услуг), что не уменьшает капитала организации, а поэтому не приводит к признанию расходов. Окончание периода накопления затрат означает необходимость признания актива или расхода. Расходом признаются затраты, не приведшие к образованию оборотного или внеоборотного актива (Дт90 Кт20, Дт91 Кт08, 20). Также расходом признается списание оборотного актива, не связанное с его производственным потреблением (расход — Дт90 Кт43, 41, Дт91 Кт10; не расход — Дт20, 23 и др. Кт10), или списание внеоборотного актива по любым причинам (Дт91 Кт01, 04 и др.). Как мы видим, признание расходов всегда осуществляется на счетах 90 или 91 (В целях данной статьи чрезвычайные расходы не рассматриваются.) — счетах, на которых доходы “встречаются“ с расходами и формируют прибыль. Поэтому для лучшего понимания следует подчеркнуть, что расходы — это только Дт90 или Дт91, говорить об отражении расходов на затратных счетах (08, 97, 15, 20 и т.п.) — не корректно, поскольку эти счета не связаны с образованием финансового результата, они находятся в начале той цепочки, которая затем приводит к финансовому результату. Однако и дать определение расходам как суммам, отраженным по дебету счетов 90 или 91, было бы не верно, поскольку суть определения должна быть противоположной — по дебету указанных счетов могут быть отражены только те суммы, которые “имеют право“ влиять на сумму прибыли, т.е. которые признаются расходами, поскольку уменьшают капитал организации. **Затраты и расходы: текущий период — прошлые и будущие периоды** Различие затрат и расходов проявляется практически во всех сферах. Выше мы указали, что затраты не влияют на прибыль, прибыль определяется только расходами (которые, в свою очередь, безусловно, зависят от затрат). Другой аспект — момент признания. Затраты признаются в том периоде, когда были израсходованы ресурсы того или иного вида, и эта стоимость была оценена с достаточной степенью надежности. Измерение стоимости израсходованных ресурсов признается достаточно надежным, если и факт использования ресурсов и их оценка подтверждены документально (т.е. составлен определенный первичный документ). Расходы признаются в том периоде, когда списан (утрачен по различным причинам или передан новому собственнику) объект оборотных или внеоборотных активов, либо когда признано, что затраты не приведут к созданию актива, окончен период выполнения работ, оказания услуг. При этом расходы признаются при условии соблюдения принципа соответствия доходов и расходов. Это означает, что доходы признаются только одновременно с соответствующими им расходами (расходами, понесенными в целях извлечения этих доходов), и наоборот. Если в момент признания дохода организация еще не может признать и оценить все расходы, понесенные в связи с его получением, то такой доход признается относящимся к будущим периодам. При наступлении периода, когда доходы для выявления финансового результата могут быть соотнесены с соответствующими им расходами, доходы будущих периодов признаются в качестве текущих доходов. Пример признания доходов будущих периодов:· доходы от безвозмездного поступления активов. Эти доходы признаются текущими по мере признания расходов: по основным средствам — пропорционально начисленной амортизации, по оборотным активам — единовременно, в момент списания стоимости материалов или товаров. К расходам будущих периодов относятся суммы затрат, признанные (начисленные) в бухгалтерском учете в соответствии с установленным порядком, но не имеющие отношения к формированию доходов отчетного периода. Кроме того, затраты признаются относящимися к будущим периодам и распределяются между последующими периодами в случае, когда расходы, сформированные этими затратами, обусловливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется опосредованно. Таким образом, расходы будущих периодов, так же как и затраты, не влияют на финансовый результат отчетного периода. Произведенные платежи или передача активов признается расходами будущих периодов, если они осуществлены в безусловном порядке. Если переданные активы могут быть возвращены при условии отказа от потребления работ, услуг, оплаченных указанными средствами, то вместо расходов будущих периодов в учете признается дебиторская задолженность (авансы). Если при этом предполагается, что величина возвращенных денежных и неденежных средств может быть уменьшена согласно условиям договора, то величина разницы между уплаченными (переданными) и возвращенными средствами рассматривается в качестве санкций за отказ от исполнения договора (внереализационных расходов). Например, платеж за аренду за квартал вперед — дебиторская задолженность (Дт76 Кт51), а оплата подписки на периодические издания — расходы (Дт97 Кт51), поскольку, как правило, отказ от получения периодических изданий не сопровождается возвратом части уплаченных средств. Если передача активов осуществлена в безусловном порядке, но организация отказалась от потребления соответствующих работ или услуг, либо уверена, что они не будут потреблены по иным причинам, то признанные ранее расходы будущих периодов в полной сумме признаются в качестве понесенных убытков (внереализационных расходов) в момент принятия решения о непотреблении работ, услуг (Дт91 Кт97). Таким образом, расходы будущих периодов могут списываться в том отчетном периоде, в котором появляется связь между этими расходами и полученными доходами, или по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступления активов. В составе расходов будущих периодо в могут выделяться как затраты, так и расходы. Причем расходы в этом случае квалифицируются гораздо реже, чем затраты. Примеры признания расходов будущих периодов: · к затратам относятся платежи за получение лицензий, за право пользования программными продуктами, единовременные затраты на проведение крупных рекламных компаний и др. Привести примеры, когда расходы будущих периодов признаются операционными, сложно в силу того, что в учете связь между операционными доходами и расходами, как правило, отсутствует: · оплата аренды по помещению, сдаваемому в субаренду, в случае, когда по условиям договора арендная плата вносится за квартал вперед и возврату не подлежит (оплата аренды Дт97 Кт51, а затем по мере наступления месяца, за который оплачена аренда Дт91 Кт97, и Дт76 Кт91 — в части начисления субарендной платы). Что касается внереализационных доходов, то по ним расходы будущих периодов возникать вообще не могут, поскольку сущность внереализационных расходов не совместима с каким бы то ни было планированием или распределением по периоду. Если выявляются расходы, относящиеся к прошлым периодам, т.е. приносившие доходы в периоды, завершившиеся до начала отчетного, то независимо от того, чем они были в момент осуществления — затратами или расходами — признаются расходы. **Примеры признания расходов прошлых лет:** · Затраты прошлых периодов — неначисленные своевременно или начисленные в меньшем размере заработная плата, амортизация основных средств и нематериальных активов, выявленные случаи неотражения в учете фактов списания в производство сырья и материалов и т.п. · Расходы прошлых периодов — неначисленные своевременно или начисленные в меньшем размере курсовые разницы, штрафы и пени к уплате, выявленные случаи неотражения в учете фактов списания с баланса стоимости незавершенного производства в случае принятия решения о его прекращении и т.п. **ПБУ 18/02 как результат смешения понятий “затраты“ и “расходы“** Казалось бы, все, о чем мы говорили выше — отвлеченная теория, которая пригодится бухгалтеру в очень отдаленном будущем, когда появится “контролер“, подвергающий сомнению достоверность бухгалтерской отчетности. Сегодня все это выглядит довольно абстрактно, поскольку и налоговый инспектор и аудитор пока озабочены, в первую очередь, налоговыми, а не бухгалтерскими расходами. В действительности игнорирование различия понятий затрат и расходов уже сегодня привело к появлению документа, исполнение которого в том виде, в котором он утвержден, практически нереально. Речь идет о Положении по бухгалтерскому учету “Учет расчетов по налогу на прибыль“ ПБУ 18/02. Буквальное исполнение его требований не просто сложно, непонятно, проблематично — оно действительно невозможно. Поэтому мы оставим в стороне тот факт, что российское ПБУ базируется на исчислении разниц методом обязательств по отчету о прибылях и убытках, который в МСФО запрещен (Принципиально подход ПБУ базируется на необходимости ответить на вопрос, какой налог на прибыль мы заплатили бы, если бы расходы в налогообложении считались так же, как и в бухгалтерском учете. Использование МСФО позволяет ответить на вопрос, какой налог на прибыль мы заплатили бы, если бы реализовали весь налоговый потенциал наших активов.) — какой смысл доказывать допустимость данного метода, если сама его реализация по тем правилам, которые представлены в ПБУ, невозможна. Мы не будем рассматривать расчет разниц методами МСФО, поскольку это не входит в нашу задачу. Данный параграф преследует иную цель — показать, что разработчики ПБУ считают возможными приведенные в нем процедуры только потому, что не видят различий между затратами и расходами. Для этого рассмотрим тот пример, который приводят сами разработчики (см. п.14 ПБУ 18/02 — пример возникновения вычитаемой временной разницы, которая приводит к образованию отложенного налогового актива). Организация “А“ 20 февраля 2003 года приняла к бухгалтерскому учету объект основных средств на сумму 120 000 руб. со сроком полезного использования 5 лет. Ставка налога на прибыль составила 24 процента. В целях бухгалтерского учета организация осуществляет начисление амортизации путем применения способа уменьшаемого остатка, а в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль — линейный метод. При составлении бухгалтерской отчетности и налоговой декларации по налогу на прибыль за 2003 год организация “А“ получила следующие данные:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | **Для целей бухгалтерского учета (руб.)** | **Для целей определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль (руб.)** |
| Принят к бухгалтерскому учету объект основных средств 20 февраля 2003 г. со сроком полезного использования 5 лет | 120 000 | 120 000 |
| Сумма начисленной амортизации за 2003 год составила | 40 000 | 20 000 |
| Балансовая стоимость объекта основного средства на 01.01.2004 | 80 000 | 100 000 |

Вычитаемая временная разница при определении налоговой базы по налогу на прибыль за 2003 год составила:20 000 руб. = 40 000 руб. — 20 000 руб. Отложенный налоговый актив при определении налоговой базы по налогу прибыль за 2003 год составил:20 000 руб. x 24% / 100 = 4 800 руб. Здесь мы заканчиваем цитировать ПБУ и начинаем собственные рассуждения. То, что в ПБУ определено как бухгалтерские расходы, на самом деле таковыми не является — это только затраты. Чтобы понять, в чем же проблема, добавим к приведенному примеру некоторые условия, которых в нем не хватает. Пусть данный объект — персональный компьютер генерального директора организации. За год организация получила доход в размере 50 000 руб. и не несла никаких иных расходов, кроме амортизации данного объекта (это, конечно, не реально, но позволяет нам проанализировать влияние именно данного расхода на формирование прибыли и разниц). Тогда налогооблагаемая прибыль составит 30 000 руб. (50 000 — 20 000) (При налогооблагаемой прибыли в размере 30 000 руб. сумма налога составит7 200 руб. = 30 000 х 24%. Согласно п.1 статьи 318 НК РФ прямыми расходами являются только суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг. Поэтому суммы амортизации офисного оборудования следует относить к косвенным расходам, которые на основании п.2 той же статьи в полном объеме относится к расходам текущего отчетного (налогового) периода, т.е. не распределяются на остатки незавершенного производства, готовой продукции на складе и отгруженной, но не реализованной в отчетном (налоговом) периоде продукции.). Однако не торопитесь считать бухгалтерской прибылью 10 000 руб. (50 000 — 40 000). Мы не зря потратили столько времени, чтобы доказать, что затраты сами по себе на прибыль не влияют. Чтобы определить бухгалтерскую прибыль, нужно рассчитать, какая часть затрат по амортизации включена в расходы (см. таблицу ниже). Сначала следует отделить затраты, оставшиеся в составе незавершенного производства, а потому на бухгалтерскую прибыль не влияющие (ведь наша организация вовсе не обязана применять директ-костинг). Пусть общехозяйственные расходы распределяются на три продукта в пропорции 20%, 30% и 50%. Продукт 1 не имеет незавершенного производства, по продукту 2 в “незавершенке“ осталось 10% затрат, а по продукту 3 — 15% затрат. На основе этих данных определяется, какая часть амортизации включена в стоимость готовой продукции. Далее следует отделить затраты, оставшие ся в составе стоимости о статков гото вой продукции на складе, которые тоже, как известно, прибыли не формируют. Пусть по продукту 1 реализована половина произведенной продукции, по продукту 2 — 75%, по продукту 3 — 30%. На основе этих данных определяется, какая часть амортизации включена в стоимость реализованной продукции.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Продукт 1, руб.** | **Продукт 2, руб.** | **Продукт 3, руб.** | **Итого, руб.** |
| Сумма амортизации объекта | 8 000(40 000 х 20%) | 12 000(40 000 х 30%) | 20 000(40 000 х 50%) | 40 000 |
| Сумма амортизации, вошедшая в стоимость готовой продукции | 8 000(8 000 х 100%) | 10 800(12 000 х 90%) | 17 000(20 000 х 85%) | 35 800 |
| Сумма амортизации, вошедшая в стоимость реализованной продукции | 4 000(8 000 х 50%) | 8 100(10 800 х 75%) | 5 100(17 000 х 30%) | 17 200 |

Только теперь можно исчислить размер бухгалтерской прибыли:32 800 руб. = 50 000 — 17 200 (а вовсе не 10 000 руб.), разница в размере 22 800 руб. (32 800 — 10 000) определяется:— суммой амортизации, оставшейся в составе стоимости незавершенного производства — 4 200 руб. (40 000 — 35 800);— суммой амортизации, оставшейся в составе стоимости остатков готовой продукции на складе — 18 600 руб. (35 800 — 17 200). Далее будем буквально исполнять процедуры ПБУ 18:1. Рассчитан условный расход по налогу на прибыль (п.20 ПБУ 18/02):7 872 руб. = 32 800 х 24%. 2. Рассчитана сумма отложенного налогового актива (п.14 ПБУ 18/02):4 800 руб. = 20 000 х 24%3. Рассчитан текущий налог на прибыль (п.21 ПБУ 18/02):9 936 руб. = 7 872 + 2 064Очевидно, что организация вряд ли захочет уплатить 9 936 руб. вместо 7 200 руб., исчисленных по налоговой декларации. Вопрос, каким образом получить из условного расхода по налогу на прибыль сумму текущего налога, остается без ответа. Этот вопрос может быть решен только в случае, если при исчислении временной разницы мы будем сравнивать с налоговым расходом по амортизации не затраты, а именно расходы по амортизации, процедура исчисления которых, как мы увидели, гораздо более трудоемкая и длительная, чем процедура исчисления затрат. Иными словами, временная разница составит:2 800 руб. = 20 000 — 17 200,что, во-первых, отличается по абсолютному значению, а во-вторых, вычитаемая временная разница превращается в налогооблагаемую временную разницу, поскольку бухгалтерский расход по амортизации 17 200 руб. меньше налогового расхода по амортизации данного объекта — 20 000 руб., и отложенный налоговый актив становится отложенным налоговым обязательством:672 руб. = 2 800 руб. x 24%Тогда текущий налог на прибыль будет равен:7 200 руб. = 7 872 — 672,что полностью соответствует данным налоговой декларации. Таким образом, тот факт, что разработчики ПБУ игнорируют разницу между затратами и расходами, делает буквальное исполнение ПБУ невозможным — мы просто никогда не получим в бухгалтерском учете ту сумму налога, которая соответствует налоговой декларации. Если же от исчисления разниц на основе сравнения налоговых расходов и бухгалтерских затрат перейти к исчислению разниц бухгалтерских и налоговых расходов, то трудоемкость процедур возрастет очень и очень существенно (не каждый бухгалтер без труда ответит, сколько в сумме, отраженной проводкой Дт90 Кт43, приходится на долю амортизации персонального компьютера директора). Могли ли мы использовать ту величину вычитаемой временной разницы и отложенного налогового актива, которые указаны в примере в тексте ПБУ? Могли, но только при условии, что организация не имеет незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе. Это характерно только для торговых организаций и организаций, выполняющих работы, услуги (да и то, понятно, далеко не для всех). Что делать остальным организациям? Либо придумывать собственные процедуры расчетов, отличные от указанных в ПБУ (например, на основе МСФО 12 “Налоги на прибыль“), либо строить весьма трудоемкие системы аналитического учета, “отлавливающие“ движение разниц от затрат через стоимость готовой продукции к стоимости реализованной продукции — повторим, что суть проблемы именно в том, что расходы, а значит, и бухгалтерскую прибыль формируют не затраты (в нашем случае амортизация офисного компьютера), а расходы (стоимость реализованной продукции). Этим примером мы хотели проиллюстрировать, как наличие незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе влияют на размер разницы, признаваемой в составе расходов, и на появление разниц, “отложенных“ в составе незавершенного производства и стоимости готовой продукции на складе. Аналогичное влияние окажут остатки товаров отгруженных (счет 45), затраты, переданные по межфилиальному обороту (счет 79), и иные затраты, еще не ставшие расходами (не отраженные по дебету счетов 90 или 91), а потому еще не влияющие на величину бухгалтерской прибыли отчетного периода (например, расходы будущих периодов — счет 97). Проблема именно в том, что начисление, например, амортизации как причина появления временной разницы приведет к возникновению этой разницы для целей сравнения бухгалтерских и налоговых расходов не в периоде ее начисления (Дт26 Кт02), а в периоде, когда эти затраты станут расходами (Дт90 Кт43). Отсюда понятно, насколько существенно изменяются показатели отложенных налогов и насколько сильно растет трудоемкость расчетных процедур (сколько “отложенных» разниц надо хранить в памяти). Причем полезность информации при столь большом росте трудоемкости не увеличивается, а падает (не зря же МСФО запрещают применение данного метода с 1998 года). |
| *Распечатано с сайта компании "Развитие бизнес-систем" (РБС).*  |
|  |

### 7.1. Понятие затрат на производство

Затраты на производство являются частью расходов организации, связанных с выполнением последней обычных (уставных) видов деятельности по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг, являющихся целью создания организации, а также предметом ее деятельности.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99), утвержденным Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н (с изменениями и дополнениями), под расходами организации понимаются затраты по ее обычным видам (производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, продаже товаров) и предметам деятельности (предоставление за плату своих активов, а также прав на объекты интеллектуальной собственности, участие в уставных капиталах других организаций), а также прочие расходы, которые учитываются при определении результата финансово - хозяйственной деятельности организации за отчетный период. В состав прочих расходов включаются операционные и внереализационные расходы организации.

Учет затрат по обычным видам деятельности ведется организацией на счетах 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы", 28 "Брак в производстве", 29 "Обслуживающие производства и хозяйства". Наряду с этим организация может вести учет затрат также по элементам с использованием счетов 30 - 39, которые выполняют функции отражающих счетов бухгалтерского учета. Состав и методика использования счетов 20 - 39 при последнем варианте учета устанавливается организацией исходя из особенностей деятельности, структуры, организации управления на основе соответствующих рекомендаций Министерства финансов Российской Федерации.

В бухгалтерском учете расходы по обычным видам и предметам деятельности организации признаются (отражаются на счетах учета затрат) при соблюдении следующих условий:

сумма расходов может быть определена;

имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, когда она передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении его передачи.

При этом в состав затрат включается также амортизация по активам, определяемая исходя из их стоимости, срока полезного использования и принятых способов ее начисления.

Затраты по обычным видам и предметам деятельности формируются в учете в соответствии со следующими принципами:

полноты - затраты на производство продукции (работ, услуг) включают стоимость всех ресурсов, которые были использованы организацией в отчетном периоде;

допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принцип начисления) - затраты отражаются по мере их производства вне зависимости от оплаты;

осмотрительности - активы и доходы не должны быть завышены, а обязательства и расходы - занижены;

приоритета содержания перед формой - факты хозяйственной деятельности должны отражаться в бухгалтерском учете исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования;

отдельного учета затрат, связанных с производством продукции (работ, услуг), и вложений во внеоборотные активы, финансовых вложений.

В зависимости от сферы деятельности организации затраты по ее обычным видам деятельности могут классифицироваться:

в производственной сфере - как затраты на производство, которые могут отражаться в размере фактической или нормативной (плановой) полной производственной себестоимости продукции, работ и услуг либо в размере прямых затрат или стоимости материально - производственных запасов;

в сфере обращения - в форме издержек обращения.

Порядок учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) или учета издержек обращения организация определяет самостоятельно исходя из отраслевой специфики и нормативных документов (при их наличии), применяемых в части, не противоречащей новым нормативным документам по бухгалтерскому учету. Это, в частности, касается организаций, занятых в промышленности, строительстве, науке, торговле и др.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных фондов.
Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность производственно-коммерческого цикла. Этот период складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции. На продолжительность этого периода влияют:
- период кредитования предприятия поставщиками;
- период кредитования предприятием покупателей;
- период нахождения сырья и материалов в запасах;
- период производства и хранения готовой продукции на складе.
Элементы оборотного капитала непрерывно переходят из сферы производства в сферу обращения и вновь возвращаются в производство .
Часть оборотного капитала постоянно находится в сфере производства (производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция на складе и т.д.), а другая часть - в сфере обращения (отгруженная продукция, дебиторская задолженность, ценные бумаги, денежные средства и т.д.). Поэтому состав и размер оборотного капитала предприятия обусловлены не только потребностями производства, но и потребностями обращения.
Потребность в оборотном капитале для сферы производства и для сферы обращения неодинакова для разных видов хозяйственной деятельности и даже для отдельных предприятий одной отрасли. Эта потребность определяется вещественным содержанием и скоростью оборота оборотных средств, объемом производства, технологией и организацией производства, порядком реализации продукции и закупок сырья и материалов и другими факторами.
Для оценки состава и структуры оборотных средств необходимо проанализировать изменения по каждой статье текущих активов баланса.

**Основные средства**

[править]

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

(Перенаправлено с Фонды основные)

**Текущая версия** (не проверялась)

Перейти к: навигация, поиск

**Основны́е сре́дства (ОС)** (или **Основные производственные фонды** (ОПФ)) — отражённые в бухгалтерском или налоговом учёте основные фонды организации в денежном выражении. *ОПФ* - часть производственных фондов предприятия, имущество предприятия, которое вещественно воплощено в средства труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, а свою стоимость переносит по частям на вновь созданный продукт за ряд кругооборотов, следовательно - *амортизацию.* Основные фонды**— это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму. Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. По мере износа, стоимость основных средств уменьшается и переносится на себестоимость продукции с помощью амортизации.**

|  |
| --- |
| **Содержание**[убрать]* 1 Классификация
* 2 Эффективность использования основных средств
* 3 См. также
* 4 Ссылки
* 5 Литература
 |

**[править] Классификация**

Для учёта основных фондов, определения их состава и структуры необходима их классификация. Существуют следующие группы основных производственных фондов (в том числе согласно российскому ПБУ 6/01):

1. Здания (корпуса цехов, складские помещения, производственные лаборатории и т. п.);
2. Сооружения (инженерно-строительные объекты, создающие условия для осуществления процесса производства: эстакады, автомобильные дороги, туннели, мосты);
3. Внутрихозяйственные дороги;
4. Передаточные устройства (электросети, теплосети, газовые сети);
5. Машины и оборудование, в том числе:
	1. Силовые машины и оборудование (генераторы, электродвигатели, паровые машины, турбины и т. п.).
	2. Рабочие машины и оборудование (металлорежущие станки, прессы, электропечи и т. п.).
	3. Измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование.
	4. Вычислительная техника.
	5. Автоматические машины, оборудование и линии (станки-автоматы, автоматические поточные линии).
	6. Прочие машины и оборудование.
6. Транспортные средства (вагоны, автомобили, кары, тележки).
7. Инструмент (режущий, давящий, приспособления для крепления, монтажа), кроме специального инструмента.
8. Производственный инвентарь и принадлежности (тара, стеллажи, рабочие столы и т. п.).
9. Хозяйственный инвентарь.
10. Рабочий, продуктивный и племенной скот.
11. Многолетние насаждения.
12. Прочие основные фонды (сюда входят библиотечные фонды, музейные ценности).

В составе основных средств учитываются также: капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Для признания объекта основным средством для организации необходимо выполнение следующих условий:

* объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
* объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
* организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
* объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

От основных фондов следует отличать оборотные фонды, включающие такие предметы труда, как сырьё, основные и вспомогательные материалы, топливо, тара и так далее. Оборотные фонды потребляются в одном производственном цикле, вещественно входят в продукт и полностью переносят на него свою стоимость.

Каждое предприятие имеет в своем распоряжении основные и оборотные фонды. Совокупность основных производственных фондов и оборотных фондов предприятий образует их производственные фонды.

Основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные фонды. Производственные фонды участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг. К ним относятся: станки, машины, приборы и т. п.

Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе создания продукции. К ним относятся: жилые здания, клубы, стадионы, больницы и т. п. Несмотря на то, что непроизводственные основные фонды не оказывают какого-либо непосредственного влияния на объем производства, рост производительности труда, постоянное увеличение этих фондов связано с улучшением благосостояния работников предприятия, повышением материального и культурного уровня их жизни, что, в конечном счете, сказывается на результате деятельности предприятия.

**[править] Эффективность использования основных средств**

Проблема повышения эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятий занимает центральное место в период перехода России к рыночным отношениям. От решения этой проблемы зависит место предприятия в промышленном производстве, его финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке.

Эффективность использования основных средств измеряется в том числе величиной прибыли на рубль вложений в основные средства.

Имея ясное представление о роли основных средств в производственном процессе, факторах, влияющих на использование основных средств, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных средств и производственных мощностей предприятия, обеспечивающая снижение издержек производства и рост производительности труда.

**Производительность труда**

[править]

Материал из Википедии — свободной энциклопедии

Перейти к: навигация, поиск

**Производи́тельность труда́** — эффективность труда. Производительность труда может измеряться количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции либо количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Обычно под производительностью труда в экономической статистике разумеется фактическая производительность труда, однако в экономической кибернетике, в частности, в модели жизнеспособных систем Стаффорда Бира, вводятся понятия наличной и потенциальной производительности труда.

Под ростом производительности труда подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведенной продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства, так как в одном случае сокращаются текущие издержки на производство единицы продукции по статье «Заработная плата основных производственных рабочих», а в другом — в единицу времени производится больше продукции.

|  |
| --- |
| **Содержание**[убрать]* 1 Фактическая производительность труда
* 2 Наличная производительность труда
* 3 Потенциальная производительность труда
* 4 Ссылки
* 5 См. также
 |

**[править] Фактическая производительность труда**

Три показателя производительности труда в экономической кибернетике

**Фактическая производительность труда** определяется из непосредственно наблюдаемых данных по формуле:

где *Qfact* — фактический выпуск продукции в единицах измерения данного вида продукции (выработка), *t* — фактические затраты живого труда в единицах времени (трудоёмкость).

**[править] Наличная производительность труда**

**Наличная производительность труда** есть расчётная величина, которая показывает, сколько продукции можно выпустить в текущих условиях (например, на имеющемся оборудовании из доступных материалов) в случае, если все простои и задержки будут сведены к нулю. Наличная производительность труда определяется по формуле:

где *Qcap* — максимально достижимый в текущих условиях выпуск продукции в единицах измерения данного вида продукции (наличная выработка), *tcap* — минимально необходимые в текущих условиях затраты живого труда в единицах времени (наличная трудоёмкость).

**[править] Потенциальная производительность труда**

**Потенциальная производительность труда** есть расчётная величина, которая показывает, сколько продукции можно выпустить в теоретически достижимых в данных природных условиях на данном уровне развития цивилизации (например, из наилучших из имеющихся на рынке материалов при использовании передовых технологий и установке самого современного из имеющегося на рынке оборудования) в случае, если все простои и задержки будут сведены к нулю. Потенциальная производительность труда определяется по формуле:

где *Qpot* — максимально достижимый в данных природных условиях на данном уровне развития цивилизации выпуск продукции в единицах измерения данного вида продукции (потенциальная выработка), *tpot* — минимально необходимые в данных природных условиях на данном уровне развития цивилизации затраты живого труда в единицах времени (потенциальная трудоёмкость).