



Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Красноярский государственный медицинский
университет имени профессора В. Ф. Войно-Ясенецкого»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

1942/2017

75

Фармацевтический колледж

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

курс лекций для обучающихся
по специальности 33.02.01 – Фармация

Красноярск
2017

УДК 330(042.4)

ББК 65

Э 40

Экономика организации: курс лекций для обучающихся по специальности 33.02.01 – Фармация / сост. Л.Н. Коновец ; Фармацевтический колледж. – Красноярск : тип. КрасГМУ, 2016. –208 с.

Составители: Коновец Л.Н.

Курс лекций предназначен для обучающихся с целью организации самостоятельной работы по овладению теоретическим материалом. Курс лекций составлен в соответствии с ФГОС СПО (2014 г.) по специальности 33.02.01 – Фармация, рабочей программой дисциплины (2015 г.) и СТО СМК 4.2.01-11. Выпуск 3.

Рекомендован к изданию по решению методического совета Фармацевтического колледжа (протокол № 8 от 17 апреля 2017 г.)

© ФГБОУ ВО КрасГМУ
им. проф. В.Ф.Войно-Ясенецкого
Минздрава России, Фармацев-
тический колледж, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
Лекция 1. Введение в предмет. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц.....	6
Лекция 2. Порядок образования и ликвидации организаций.....	17
Лекция 3. Основные средства.....	25
Лекция 4. Нематериальные активы.....	44
Лекция 5. Оборотные средства.....	52
Лекция 6. Состав и структура кадров.....	65
Лекция 7. Основные формы оплаты труда.....	70
Лекция 8. Издержки предприятия.....	78
Лекция 9. Прибыль и рентабельность.....	88
Лекция 10.Ценообразование.....	95
Лекция 11.Бухгалтерский учет.....	109
Лекция 12.Документирование хозяйственных операций.....	125
Лекция 13.Бухгалтерский баланс.....	154
Лекция 14.Экономический анализ.....	163
Лекция 15.Налоги.....	180
Лекция 16.Налоги.....	194
Контрольные вопросы.....	205
Список литературы.....	207

ВВЕДЕНИЕ

Курс лекций предназначен для обучающихся по специальности 33.02.01 - Фармация, при составлении комплекса учтены основные требования, предъявляемые к усвоению теоретических знаний.

для аудиторной и внеаудиторной работы со студентами, обучающихся по специальности 33.02.01 – Фармация.

Содержание курса лекции соответствует тематическому плану практических занятий рабочей программы дисциплины.

Для подготовки к занятиям необходимо изучить основной теоретический материал.

Содержание курса соответствует требованиям Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности Фармация.

В результате изучения дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- определять организационно-правовые формы организаций
- определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации
- рассчитывать основные технико-экономические показатели деятельности организации
- находить и использовать необходимую экономическую информацию
- оформлять первичные документы по учету рабочего времени , выработки заработной платы, простоев

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать:**

- современное состояние и перспективы развития отрасли, организацию;
- хозяйствующих субъектов в рыночной экономике;
- основные принципы построения экономической системы организации;
- общую организацию производственных и технологических процессов:

- основные технико-экономические показатели деятельности организации и методике их расчета;
- методы управления основными и оборотными средствами и оценки эффективности их использования;
- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;
- способы экономии ресурсов, основные энерго- и материалосберегающие технологии;
- механизмы ценообразования на продукцию (услуги);
- формы оплаты труда.

Студент должен овладеть **общими компетенциями** и **профессиональными компетенциями**:

ОК2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК 4. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение своей квалификации

ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

П.К.2.4.Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности

П.К.3.4. Участвовать в формировании ценовой политики

П.К.3.6.Оформлять первичную учетно-отчетную документацию

**«Введение в предмет. Организационно-правовые формы
хозяйствования юридических лиц»**

План

1. Введение в предмет.
2. Классификация предприятий.
3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц.

Экономика организации - наука, изучающая пути наилучшего использования экономических ресурсов (природные ресурсы, трудовые ресурсы и капитал) организациями, имеющими лишь ограниченные запасы этих ресурсов, и достижения наибольшего удовлетворения спроса общества на товары и услуги. Современный специалист должен уметь ориентироваться не только в экономике самого предприятия, но и определять влияние внешних и внутренних факторов на его развитие, поэтому целью дисциплины является овладение системой понятий, закономерностей, взаимосвязей и показателей экономических процессов функционирования предприятий.

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) - инициативная самостоятельная деятельность юридических лиц или граждан, направленная на получение прибыли.

Субъектами предпринимательской деятельности в России могут быть:

- граждане РФ;
- граждане иностранных государств;
- объединение граждан (коллективные предприниматели).

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации юридического или физического лица. Без регистрации предпринимательская деятельность осуществляться не может.

Права, обязанности, ответственность и гарантии предпринимателей регламентируются национальным законодательством. Законами Российской Федерации, например, гарантируются:

- право заниматься предпринимательской деятельностью, создавать предприятия, приобретать необходимое для их деятельности имущество;
- равное право доступа всех субъектов на рынок, к материальным, трудовым, информационным и природным ресурсам;
- равные условия деятельности предприятий независимо от вида собственности и организационно-правовых форм;
- защита имущества предприятий от незаконного изъятия;
- свободный выбор сферы предпринимательства в установленных пределах;
- недопущение недобросовестной конкуренции предпринимателей и монопольного положения на рынке отдельных товаропроизводителей.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином - индивидуальным предпринимателем, прошедшим государственную регистрацию.

После прохождения государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом. Юридическое лицо - это организация, которая обладает четырьмя характерными признаками:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает по обязательствам своим имуществом. Этот признак обеспечивает минимальную гарантию прав его кредиторов. Юридическое лицо отвечает по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;

имеет право заключать договоры на все виды деятельности: займа, аренды,

купли-продажи;

- может являться истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо имеет самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

В зависимости от целей деятельности юридические лица относятся к одной из двух категорий коммерческие и некоммерческие.

Коммерческие организации имеют своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации не имеют своей целью получение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. К ним относятся различные общественные или религиозные объединения, благотворительные фонды, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства и другие организации. Некоммерческие организации также могут вести предпринимательскую деятельность. Прибыль, полученная такими организациями, не распределяется между ее участниками и учредителями, а используется для их уставных целей.

Предприятие может принадлежать к различным формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности: частная собственность; государственная собственность; собственность общественных организаций и объединений; смешанная собственность; собственность совместных предприятий.

Предприятия всех типов собственности и организационно-правовых форм могут осуществлять коммерческую деятельность в различных видах. По основной сфере деятельности предприятия делятся на несколько групп:

- производственные предприятия, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;

- предприятия, производящие услуги за плату. К ним относятся мастерские, аудиторские и юридические фирмы и т.п.;
- предприятия, занятые посредничеством (торговлей, биржевой деятельностью) и инновациями (исследованиями, разработками и ноу-хау);
- предприятия, занятые сдачей в пользование (кредит, лизинг, аренду, траст) имущества.

Российскими и международными стандартами при регистрации предприятия предусмотрено обязательное определение отраслевой принадлежности. При определении отраслевой принадлежности предприятие относят к той или иной отрасли исходя из того вида деятельности, который на момент регистрации является преобладающим.

Основной формой организации предпринимательства является предприятие.

Предприятия - экономические агенты или лица, действующие в рыночной экономике, занятые производством, реализацией товаров и услуг с целью получения прибыли и ее максимизации.

Под производством в рыночной экономике подразумеваются любые виды деятельности, приносящие доход независимо от того, происходят они в сфере материального производства или в сфере услуг.

Предприятие представляет собой имущественно обособленную хозяйственную единицу, организованную для достижения какой-либо хозяйственной цели, т.е. это экономическая единица, которая:

- самостоятельно принимает решения;
- реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции;
- стремится к получению дохода и реализации других целей.

Предприятие является коммерческой организацией, т.е. организацией, нацеленной на получение прибыли. Этим предприятие существенным

образом отличается от некоммерческих организаций, т.е. организаций, не преследующих цели извлечения прибыли. Обычно к ним относятся благотворительные и иные фонды, ассоциации, общественные объединения, религиозные организации и др.

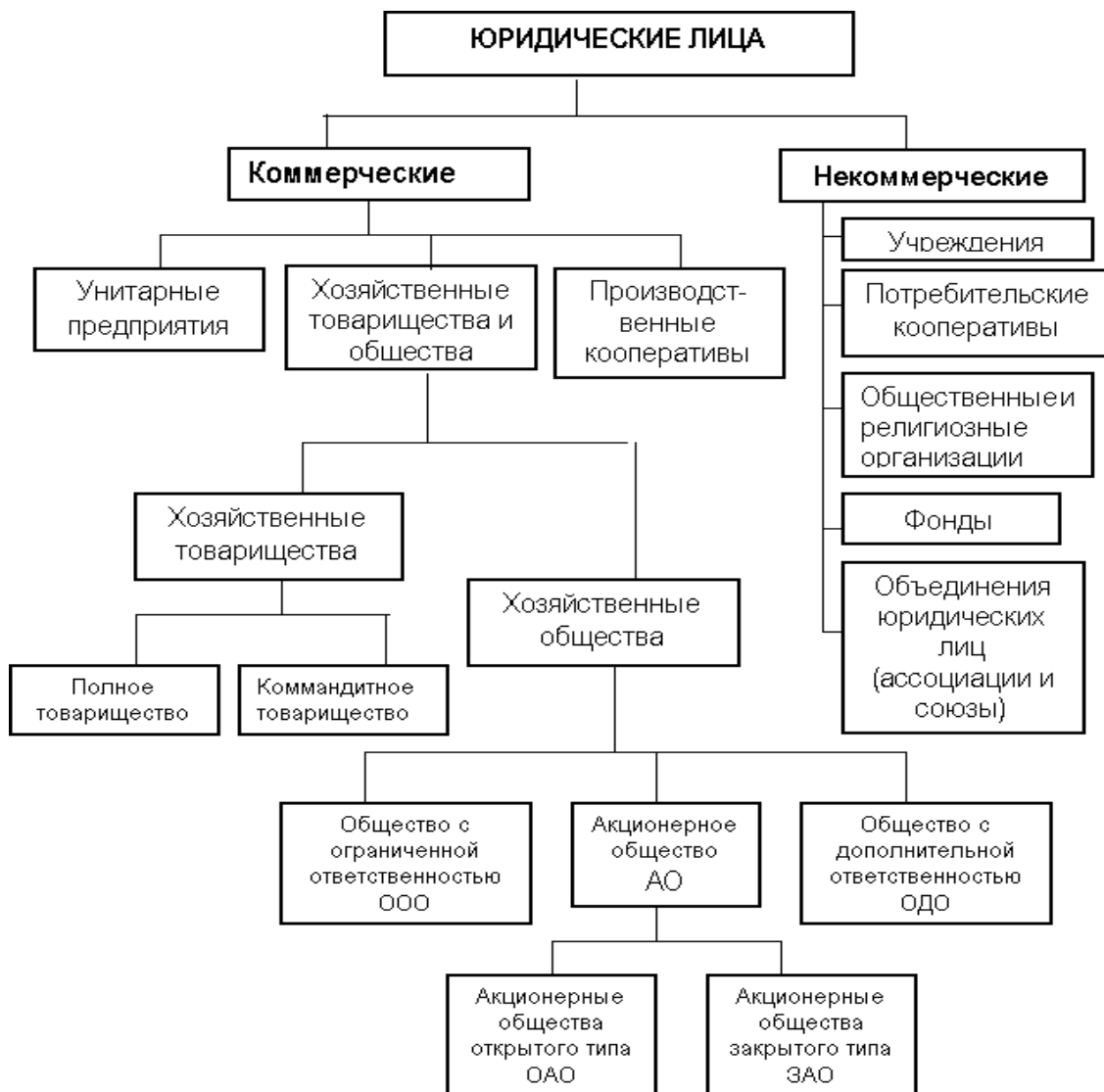


Рис. 1 Классификация юридических лиц

Российскими и международными стандартами при регистрации предприятия предусмотрено обязательное определение отраслевой принадлежности. При определении отраслевой принадлежности предприятие относят к той или иной отрасли исходя из того вида деятельности, который на момент регистрации является преобладающим.

В рамках любой отрасли действуют предприятия, которые в зависимости от размеров могут быть отнесены к мелким, крупным или средним.

Для производственных предприятий и фирм услуг критерием отнесения их к той или иной группе может быть объем производимой продукции или услуг. Для снабженческо-сбытовых и торговых фирм – оборот реализации. Но в современных условиях наиболее приемлемым признаком, характеризующим размеры предприятия, является численность его персонала.

Виды предприятий:

1. *Индивидуальный предприниматель* ведет дело за свой счет, самостоятельно принимает решения. Его преимущество в оперативности принятия решений и моментальном реагировании на запросы потребителей. Однако при такой форме организации бизнеса ограничены финансовые ресурсы, что не позволяет вести производство в больших масштабах. Ограниченность масштабов производства является причиной высоких издержек и низкой конкурентоспособности.

2. *Унитарное предприятие* – это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником этого имущества. Унитарным государственным (муниципальное) предприятие считается еще и потому, что его имущество неделимо и не может быть распределено по вкладам (долям, акциям), в том числе и между работниками предприятия.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории: унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения; унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

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

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

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарное предприятие имеет ряд особенностей:

- собственником имущества остается учредитель, т.е. государство;
- имущество унитарного предприятия неделимо, т.е. ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;
- во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником имущества.

3. *Хозяйственные товарищества и общества* - это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также приобретенное и произведенное в процессе деятельности товарищества или общества, принадлежит ему на праве собственности.

А) *Полное товарищество*- члены товарищества имеют право участвовать в управлении делами товарищества, принимать участие в деятельности товарищества. Полученная прибыль делится между совладельцами пропорционально долям в складочном капитале. В случае ликвидации товарищества его участники получают часть имущества, оставшуюся после расчетов с кредиторами.

Б) *Товариществом на вере* (коммандитным товариществом) - имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в

пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Предприятия, созданные в форме товариществ имеют ряд преимуществ:

- возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;
- каждый полный товарищ имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими;
- полные товарищества наиболее привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества;
- дополнительным преимуществом товарищества на вере является то, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков.

Недостатки:

- между полными товарищами должны быть доверительные отношения;
- каждый член товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т.е. в случае банкротства каждый член (кроме коммандитистов) отвечает не только вкладом, но и личным имуществом.
- товарищество не может быть создано одним участником.

Такая организационно-правовая форма, как полное товарищество, в практике российского предпринимательства почти не встречается. Она непопулярна среди предпринимателей, потому что не устанавливает пределов их ответственности по долгам товарищества. При этом государство не предоставляет никаких привилегий для товариществ.

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

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью:

- возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;
- может быть создано одним лицом;
- в деятельности могут участвовать как юридические, так и физические лица, причем как коммерческие, так и некоммерческие.
- члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества.

Недостатки:

- уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством;
- общество не очень привлекательно для кредиторов, так как его члены несут ограниченную ответственность;
- число участников ООО не должно превышать пятидесяти.

5. *Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)* отличается от общества с ограниченной ответственностью тем, что его участники несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в размере кратном стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными участниками. Отличие от полного товарищества в том, что размер ответственности

ограничен. Ответственность может, например, ограничиваться трехкратным размером вклада.

6. *Акционерным обществом (АО)* 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.

Акционерное общество может быть открытого и закрытого типа.

Высшим органом управления является общее собрание его акционеров.

Прибыль, приходящаяся на акцию, называется дивидендом.

Преимущества АО:

- гарантия от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен;
- возможность сконцентрировать большой капитал;
- возможность быстрого отчуждения акций, что дает возможность почти мгновенного перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой;
- ограниченная ответственность акционеров (в пределах своих акций) в случае банкротства общества.

К недостаткам можно отнести отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом, так как для реального контроля надо иметь не менее 20% акций. В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетентности в его использовании.

7. *Производственные кооперативы* – это добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом участии членов кооператива и объединении

их имущественных паевых взносов, основан на добровольном объединении физических лиц – граждан, которые не являются индивидуальными предпринимателями, но участвуют в деятельности кооператива личным трудом. Соответственно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами, независимо от размеров своего имущественного вклада. Полученная в кооперативе прибыль распределяется с учетом их трудового участия членов кооператива. Членов кооператива должно быть не менее пяти человек;

Преимущества кооператива:

- прибыль распределяется пропорционально трудовому вкладу, что создает заинтересованность членов кооператива в добросовестном отношении к труду;
- законодательство не ограничивает число членов кооператива, что предоставляет большие возможности для физических лиц при вступлении в кооператив;
- равные права всех членов, т.к. каждый из них имеет только один голос.

Основные недостатки кооператива:

- число членов кооператива должно быть не меньше пяти, что ограничивает возможности по их созданию;
- каждый член несет ограниченную ответственность по долгам кооператива.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение юридического лица.
2. Какие виды предприятий существует в российской экономике?
3. Каковы особенности унитарных предприятий?
4. Какие различия существуют в коммерческих и некоммерческих предприятиях?

Порядок образования и ликвидации организаций

План

1. Требования к организации предприятия.
2. Требования к ликвидации предприятия.
3. Основания для банкротства предприятия
4. Создание нового предприятия фармацевтического предприятия.

Решение о создании предприятия принимает владелец капитала. Если капитал одного лица недостаточен, осуществляется поиск партнеров по бизнесу. С момента принятия решения о создании предприятия возникает необходимость выполнения ряда условий, определяемых законодательством.

Первым шагом является собрание учредителей, на котором определяется круг юридических и физических лиц, входящих в их состав.

Собрание учредителей утверждает устав предприятия, где указывается наименование, юридический адрес предприятия, определяется организационно-правовая форма, основные цели деятельности, указывается величина уставного капитала, права и обязанности учредителей, структура фирмы и порядок управления ее деятельностью, порядок ликвидации.

Регистрация предприятия проводится районной или городской администрацией по месту учреждения предприятия в месячный срок. Для регистрации предприятия нужно представить заявление учредителя, устав предприятия, решение о создании предприятия или договор учредителей, свидетельство об уплате государственной пошлины. Зарегистрированное предприятие включается в единый государственный реестр юридических лиц. Предприятие получает временное свидетельство о регистрации.

Вновь созданное предприятие должно пройти этап оформления кодов статистики в Государственном комитете по статистике. В регистрационном удостоверении коммерческого предприятия в соответствии с действующими классификаторами указываются коды:

- ОКПО (Общероссийский классификатор предприятий и организаций);
- КОПФ (Классификатор организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов);
- КФС (Классификатор форм собственности);
- ОКОГУ (Общероссийский классификатор органов власти и государственного управления);
- ОКАТО (Общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления);
- ОКОНХ (Общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства);
- ОКДП (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продуктов и услуг);
- ОКП (Общероссийский классификатор продукции).

Предприятие обязательно регистрируется и в государственной налоговой службе, открывает расчетный счет в банке. В случаях, установленных законом, оформляются лицензии на право осуществления отдельных видов деятельности (рис. 2).

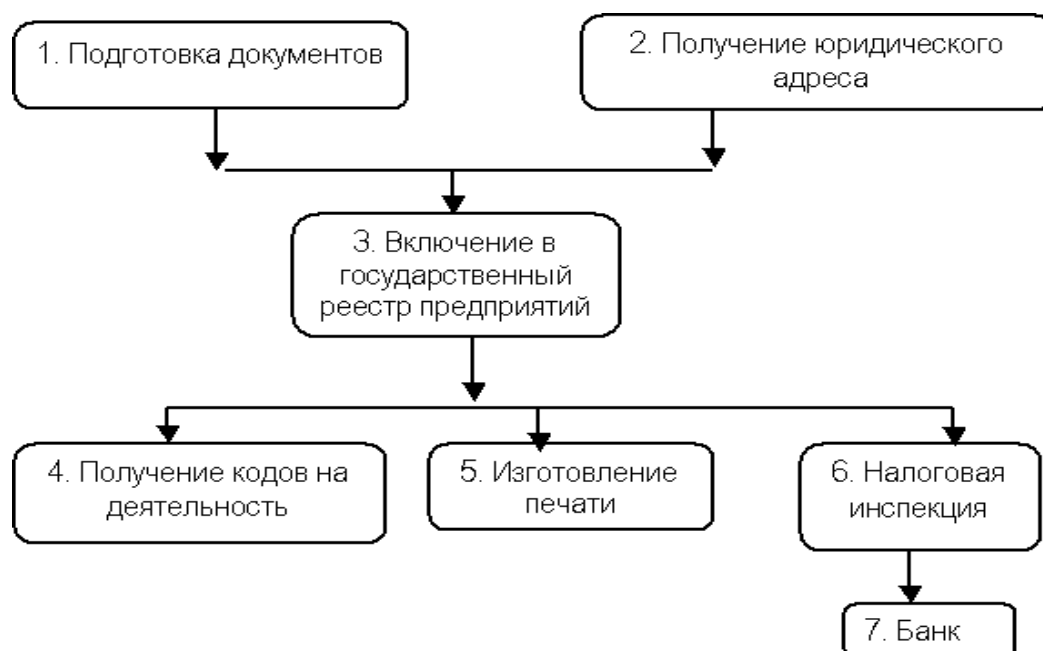


Рис. 2 Порядок организации предприятия

Созданное предприятие может функционировать неограниченное время, за исключением тех случаев, когда предприятие создается для достижения конкретной цели и ликвидируется после ее достижения в срок, оговоренный в уставе.

Ориентация фармацевтического рынка не только на достижение экономических целей, но и на социальные и общественные, в том числе и на поддержание здоровья населения РФ, определяет необходимость присутствия государственных структур и государственного регулирования в области лекарственного обеспечения населения.

Для государственного регулирования и контроля за отдельными приоритетными видами деятельности в России предусмотрена специальная норма, которая называется лицензированием. Процедура лицензирования, с одной стороны, дает право юридическому или физическому лицу заниматься фармацевтической деятельностью в течение установленного времени, а с другой – является формой государственного контроля за данным видом деятельности. Принят специальный Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», который установил основные моменты связанные с фармацевтической деятельностью:

1. Защита свобод, прав, законных интересов, нравственности и здоровья граждан, обеспечение обороны страны и безопасности государства.
2. Обеспечение единства экономического пространства территории РФ.
3. Утверждение единого перечня лицензируемых видов деятельности и единого порядка лицензирования на территории РФ.
4. Гласность и открытость лицензирования;
5. Соблюдение законности при лицензировании.

В ней отражены разрешение на следующие виды работ:

1. Розничная торговля лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, биологически активными добавками и другими товарами, разрешенными к реализации через аптечные предприятия;

2. Изготовление лекарственных средств по рецептам врачей, прописям и требованиям лечебно-профилактических учреждений.

3. Оптовая торговля лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, биологически активными добавками и другими товарами, разрешенными к реализации через аптечные предприятия.

4. Оптовая торговля лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, биологически активными добавками и другими товарами, разрешенными к реализации через аптечные предприятия прикрепленным лечебно-профилактическим учреждениям.

Разрешительные виды работ могут осуществляться:

- с правом получения, хранения, реализации наркотических и психотропных средств (согласно спискам Постоянного комитета по контролю наркотиков Министерства здравоохранения РФ).
- -без права получения, хранения, реализации наркотических и психотропных средств (согласно спискам Постоянного комитета по контролю наркотиков Министерства здравоохранения РФ).

Два уровня лицензирования:

- федеральный с правом которая действует по всей России.
- региональная с правом действия на территории региона.

Лицензия характеризуется тем что:

- носит разрешительный характер;
- включает экспертизу документов и помещений;
- классифицируется по срокам действия(краткосрочные -до одного года, долгосрочные- от пяти лет, бессрочная);
- по виду обслуживаемых лиц (юр.лица и физ.лица);
- по территории (федеральная и территориальная)

В соответствии с законом «О лицензировании...» лицензионные требования и условия могут быть обязательными и дополнительными.

При лицензировании фармацевтической деятельности обязательными лицензионными условиями являются:

- соответствие требованиям, предъявляемые аптечным организациям, утвержденным нормативными документами МЗ РФ и субъектов Федерации.
- соблюдение действующего законодательства РФ и субъектов Федерации, экологических, санитарных, гигиенических, противопожарных норм и правил.
- соблюдение фармацевтического порядка.
- соблюдение действующих правил ценообразования.
- выполнение установленных положений о контроле и сертификации качества продукции;
- наличие документов на владение или аренду помещений, в которых осуществляется фармацевтическая деятельность.
- оснащение необходимой нормативно-технической документацией;
- наличие в штате организации сотрудников, имеющих высшее или среднее фармацевтическое образование.

Для получения лицензии на осуществление фармацевтической деятельности необходимы следующие документы:

- заявление установленной формы;
- копии учредительных документов, в частности Устав аптечной организации;
- копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица.
- справка о постановке на учет в налоговый орган

- документ подтверждающий внесение соискателем лицензии платы за рассмотрение заявления;
- документы подтверждающие право на использование данного помещения;
- документы, подтверждающие наличие сертификатов у специалистов, которые будут осуществлять фармацевтическую деятельность;
- заключение органов санитарно-эпидемиологического надзора о пригодности помещений;
- справка Госкомстата о присвоении кодов (копия);
- характеристика помещения (по установленной форме), с указанием предназначения, оснащения и площади каждого помещения, с приложением поэтажного плана и экспликации;
- списочный состав специалистов: копии трудовых книжек, копии дипломов об образовании.
- копия лицензии при повторном лицензировании, оригинал лицензии при переоформлении;
- заключение экспертов лицензионного органа о готовности аптечной организации.

Перечень дополнительных документов зависит от видов деятельности, которые будет осуществлять аптека.

Заявителю может быть отказано в получении лицензии:

- наличие в документах недостоверной информации или искаженной информации;
- несоответствия аптечного предприятия лицензионным требованиям и условиям.

Во всех других случаях прекращение деятельности происходит по добровольному согласию ее владельцев, либо по решению судебных органов.

Банкротство (экономическая несостоятельность) — это неплатежеспособность предприятия, имеющая или приобретающая устойчивый

характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная должником в соответствии с законодательством.

Банкротство заложено в природе рыночных отношений, которые всегда связаны с риском потерь, неопределенностью достижения поставленных целей или возможностью постановки ошибочных целей. Рисковые ситуации могут возникнуть на всех стадиях хозяйственного процесса: от закупки и доставки сырья, материалов, комплектующих изделий до производства и продажи готовой продукции. Их причинами могут быть: неплатежеспособность потребителей, невыполнение договорных обязательств поставщиками ресурсов, длительные задержки с оплатой счетов за поставленную продукцию, некачественное по различным причинам производство продукции, некомпетентность управленческого персонала и многое другое.

Роль банкротства состоит в том, что из хозяйственного оборота исключаются неплатежеспособные предприятия. Поскольку экономическая несостоятельность одного предприятия сказывается на финансовом положении других субъектов хозяйствования, являющихся его контрагентами, то банкротство позволяет субъектам хозяйствования улучшить свои дела и достичь финансовой стабильности.

Без процедуры банкротства экономика не может быть эластичной. Именно экономическая ответственность, формой реализации которой выступает банкротство, заставляет хозяйствующих субъектов работать эффективно (финансовые, трудовые и материальные ресурсы через рыночную инфраструктуру переходят от неэффективно к успешно работающим предприятиям).

Процедуры банкротства, как правило, проводятся при участии государства. Его задача состоит в том, чтобы сделать эту процедуру как можно менее болезненной для общества, однако при этом естественный процесс банкротства неэффективных, а порой и убыточных предприятий не должен искусственно сдерживаться через механизм дотаций.

Современное законодательство о банкротстве, используя в разных странах различные приемы, охраняет интересы:

- кредиторов от недобросовестных действий должника;
- одних кредиторов от недобросовестных действий других кредиторов;
- должника от недобросовестных действий его кредиторов.

Законодательство многих стран устанавливает следующие процедуры банкротства: защитный период; конкурсное производство; мировое соглашение.

1. **Защитный период.** Устанавливается хозяйственным судом с момента принятия заявления о банкротстве должника в целях проверки наличия оснований для возбуждения конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества предприятия-должника. При введении защитного периода хозяйственным судом назначается временный управляющий.

Временный управляющий обязан:

2. **Конкурсное производство.** Хозяйственный суд возбуждает конкурсное производство, если неплатежеспособность должника имеет устойчивый характер, а также при наличии обстоятельств, свидетельствующих о том, что должник будет не в состоянии исполнить платежные обязательства.

Если имеются доказательства наличия у должника ликвидного имущества, достаточного для удовлетворения требований кредиторов, хозяйственный суд вправе отложить рассмотрение дела о банкротстве, предложив должнику удовлетворить требования кредиторов в установленный срок. прекращаются со дня утверждения хозяйственным судом мирового соглашения

Коммерческая организация считается ликвидированной, а деятельность индивидуального предпринимателя прекращенной с даты внесения записи о ликвидации в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

О ликвидации предприятия публикуется сообщение в органах печати. Кредиторам предоставляется срок для предъявления претензий.

При ликвидации соблюдается определенный порядок. В первую очередь удовлетворяются все претензии персонала по оплате за труд, затем обязательства предприятия перед налоговыми органами, имущественные и денежные претензии кредиторов.

Особый случай ликвидации представляет собой банкротство. Банкротом признается предприятие, неспособное удовлетворить имущественные и денежные претензии кредиторов. Ликвидация предприятия проводится по решению арбитражного суда. Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо прекратившим существование после внесения об этом записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключаются основные правила организации предприятия?
2. В каких органах должно быть зарегистрировано предприятие?
3. Каковы особенности процедуры банкротства предприятия?
4. В чем заключаются основные правила ликвидации предприятия?

Лекция № 3

«Основные средства предприятий»

План

1. Основные средства, их структура и классификация.
2. Учет стоимости основных средств.
3. Износ основных средств.
4. Амортизация основных средств.
5. Способы начисления амортизации.
6. Показатели движения и использования основных средств.

Наиболее высокую долю в структуре имущественного комплекса предприятия занимают основные фонды. Основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров,

оказания рыночных и нерыночных услуг.

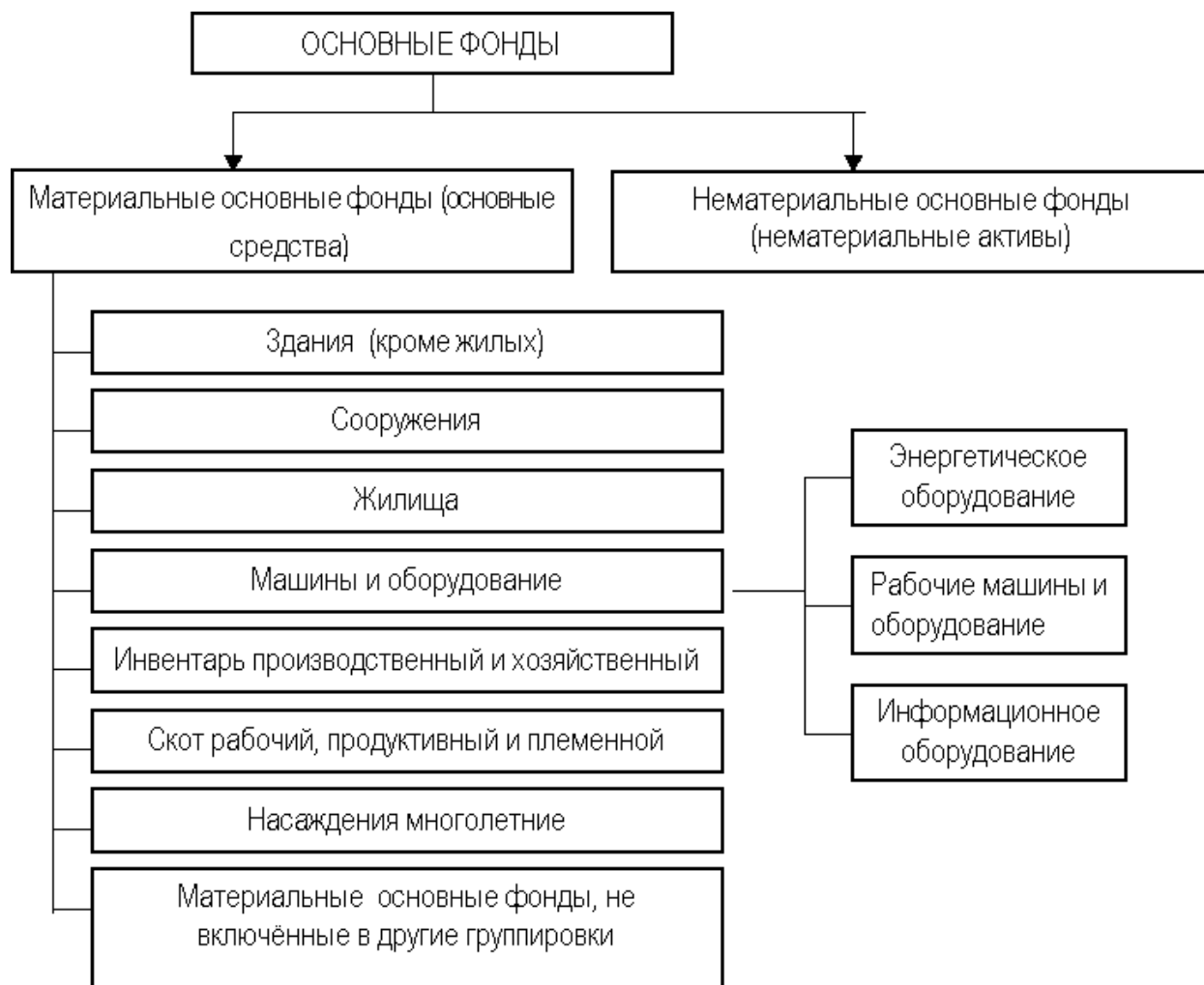


Рис. 3 Основные фонды

К материальным основным фондам (основным средствам) относятся здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов. К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами

владения. Материальные и нематериальные основные фонды показываются в балансе предприятия в разделе "Внеоборотные активы". Объединяет эти виды ресурсов предприятия не только то обстоятельство, что они играют важную роль в деятельности предприятия, но и то, что объекты, включаемые в состав основных фондов, используются в течение длительного времени (более одного года). Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что основные средства и нематериальные активы имеют большие различия, которые отражаются в методах их учета, анализе использования и влиянии на финансовый результат. Рассмотрим основные средства предприятия. Основные средства переносят свою стоимость на готовый продукт постепенно в течение длительного времени, охватывающего несколько производственно-технологических циклов. Поэтому учет основных средств и отражение их в балансе организованы таким образом, чтобы одновременно можно было показать сохранение ими первоначальной вещной формы и постепенную потерю стоимости.

Следует различать первоначальную, остаточную, восстановительную стоимость основных средств.

Первоначальная стоимость отражает фактические затраты на приобретение (создание) основных средств. Первоначальная стоимость не изменяется. Исключением являются достройка, коренная реконструкция или частичная ликвидация.

Первоначальная стоимость основных средств, поступивших за счет капитальных вложений предприятий, включает затраты на возведение (сооружение) или приобретение основных средств, включая расходы по доставке и установке, а также иные расходы по доведению данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению. Для отдельного объекта первоначальную стоимость определяют по формуле

$$C_{перв} = C_{об} + C_{мф} + Z_{тр} + Z_{пр},$$

где Соб – стоимость приобретенного оборудования; С_{мр} - стоимость монтажных работ; З_{тр} – затраты на транспортировку; З_{тр} – прочие затраты.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией безвозмездно, признается их рыночная стоимость на дату оприходования.

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

Со временем стоимость воспроизводства основных средств изменяется и первоначальная стоимость уже не отражает их действительную ценность.

Восстановительная стоимость соответствует затратам на создание или приобретение аналогичных основных средств в современных условиях. Для определения восстановительной стоимости основных средств проводят их переоценку путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Постепенная потеря стоимости основных средств отражается в оценке основных средств по остаточной стоимости.

Оценка основных средств по остаточной стоимости необходима для того, чтобы знать их качественное состояние и для составления бухгалтерского баланса.

Поскольку в течение года физический объем основных средств меняется (предприятие, например, может приобрести несколько единиц нового оборудования и списать часть действовавшего), первоначальная стоимость основных средств на конец года будет отличаться от

первоначальной стоимости на начало года. Первоначальная стоимость на конец года рассчитывается следующим образом:

$$C_{перв}^к = C_{перв}^н + C_{введ} - C_{выб},$$

где $C_{перв}^н$ – стоимость первоначальная на начало года;

$C_{введ}$ – стоимость введенных в течение года основных средств;

$C_{выб}$ – стоимость выбывших в течение года основных средств.

Так как стоимость основных средств на начало и на конец года могут значительно различаться между собой, в экономических расчетах используется показатель среднегодовой стоимости. Определить среднегодовую стоимость основных средств можно различными способами.

При упрощенном способе среднегодовую стоимость определяют как полусуммы остатков на начало и конец периода:

$$C_{ср} = \frac{C_{перв}^н + C_{перв}^к}{2},$$

где $C_{перв}^н$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года;

$C_{перв}^к$ – первоначальная стоимость на конец года.

Но ввод - вывод основных средств в течение года идет неравномерно, поэтому предложенный выше способ дает приблизительный результат. Для более точного определения среднегодовой стоимости основных средств применяется формула, которая учитывает месяц ввода – вывода:

$$C_{ср} = C_{перв}^н + \sum \frac{M1}{12} C_{введ} - \sum \frac{M2}{12} C_{выб},$$

где M1 и M2 – число полных месяцев, соответственно, с момента ввода (выбытия) объекта (группы объектов) основных средств; $C_{введ}$ – стоимость введенных в течение года основных средств; $C_{выб}$ – стоимость выбывших в течение года основных средств.

Однако самый точный способ определения среднегодовой стоимости основных средств – это расчет по формуле средней хронологической:

$$C_{cp} = \frac{\frac{C_1^H + C_1^K}{2} + \frac{C_2^H + C_2^K}{2} + \dots + \frac{C_{12}^H + C_{12}^K}{2}}{12},$$

где C_H – стоимость основных средств на начало месяца; C_K – стоимость основных средств на конец месяца.

Через определенный период времени с момента покупки или создания основные средства теряют часть своей стоимости. В экономике такое явление называется износом.

Износ - это постепенная утрата основными средствами своей потребительной стоимости. Следует различать моральный и физический износ. Физический износ - это утрата основными средствами своей потребительской стоимости в результате снашивания деталей, воздействия естественных природных факторов и агрессивных сред. Физический износ может быть двух видов: продуктивный и непродуктивный. Продуктивный физический износ - потеря стоимости в процессе эксплуатации, непродуктивный износ характерен для основных средств, находящихся на консервации вследствие естественных процессов старения. Для характеристики физического износа используют ряд показателей.

Коэффициент физического износа вычисляют по формуле

$$K_u = \frac{I}{C_{перв}} \times 100,$$

где I – сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации;
 $C_{перв}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств.

Для объектов, срок службы которых ниже нормативного, коэффициент износа может быть рассчитан по формуле

$$K_u = \frac{T_{\phi}}{T_n} \times 100,$$

где T_{ϕ} – фактический срок службы данного объекта; T_n – нормативный срок службы данного объекта.

Для объектов, срок службы которых превысил нормативный, коэффициент износа находят по формуле

$$K_u = \frac{T_{\phi}}{T_n + T_g} \times 100,$$

где T_{ϕ} – фактический срок службы данного объекта; T_n – нормативный срок службы данного объекта; T_g – возможный остаточный срок службы данного объекта сверх фактически достигнутого.

Коэффициент физического износа зданий и сооружений может быть определен по формуле

$$K_u = \sum d_i \times a_i,$$

где d_i – удельный вес i -го конструктивного элемента в стоимости объекта; a_i – процент износа i -го конструктивного элемента.

Моральный износ - это утрата стоимости вследствие снижения стоимости воспроизводства аналогичных объектов основных средств, обусловленных совершенствованием технологии и организации производственного процесса. Существует два вида морального износа:

- основные средства обесцениваются, так как аналогичные основные средства производятся с меньшими затратами и становятся дешевле;
- в результате научно-технического прогресса появляется более современное и более производительное оборудование.

Относительная величина морального износа первого вида может быть рассчитана по формуле

$$K_{\text{мв}} = \frac{C_{\text{перв}} - C_{\text{восст}}}{C_{\text{перв}}} \times 100,$$

где $C_{\text{перв}}$ – первоначальная стоимость средств труда; $C_{\text{восст}}$ – восстановительная стоимость средств труда.

Моральный износ второго вида можно установить, определив восстановительную стоимость по формуле

$$C_{\text{уст}} = \frac{C_{\text{совр}} \times P_{\text{уст}}}{P_{\text{совр}}},$$

где $C_{\text{совр}}$, $C_{\text{уст}}$ – восстановительная стоимость современной и устаревшей машины; $P_{\text{совр}}$, $P_{\text{уст}}$ – производительность устаревшей и современной машины.

Сущность морального износа заключается в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают стоимость до окончания срока физической службы.

Нагляднее всего моральный износ может быть продемонстрирован на примере компьютеров. На протяжении последних 50 лет компьютеры постоянно развивались, дешевели и становились миниатюрнее, электронные лампы в них сменились транзисторами, затем интегральными схемами (чипами). Кто-то заметил, что если бы автомобили совершенствовались с такой же скоростью, они стоили бы сейчас, как коробка спичек.

Моральный износ выгоден обществу в целом, так как ведет к снижению издержек производства, но не выгоден отдельным лицам, поместившим капитал в основные средства с целью получения прибыли от сдачи их в аренду.

Износ основных средств, отраженный в бухгалтерском учете, накапливается в течение всего срока их службы в виде амортизационных отчислений на счетах по учету износа. В каждом отчетном периоде сумма амортизации списывается со счетов износа на счета по учету затрат на производство. Вместе с выручкой за реализованную продукцию и услуги

амортизация поступает на расчетный счет предприятия, на котором накапливается. Амортизационные отчисления расходуются непосредственно с расчетного счета на финансирование новых капитальных вложений в основные средства.

Амортизация - это планомерный процесс переноса стоимости средств труда по мере их износа на производимый с их помощью продукт. Амортизация является денежным выражением физического и морального износа основных средств. Сумма начисленной за время функционирования основных средств амортизации должна быть равна их первоначальной (восстановительной) стоимости. Объектами для начисления амортизации являются объекты основных средств, находящиеся в организации на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления.

Амортизация не начисляется по следующим видам основных средств:

- по объектам основных средств, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации;
- жилищному фонду (кроме объектов, используемых для извлечения дохода);
- объектам основных средств, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются (земельные участки и объекты природопользования).

Амортизационная политика является составной частью экономической политики любого государства. Устанавливая норму амортизации или срок полезного использования, порядок начисления и использования амортизационных отчислений, государство регулирует темпы и характер воспроизводства в отраслях.

Срок полезного использования – это средний срок службы объектов данного вида.

Норма амортизации - это установленный государством годовой процент возмещения стоимости основных средств.

В России для начисления амортизации применяются единые нормы амортизационных отчислений. Норма амортизации определена для каждого вида основных средств.

Норму амортизации на полное восстановление, рассчитывают по выражению

$$N_a = \frac{C_{перв} - Л + Д}{C_{перв} \times T_a},$$

где N_a – годовая норма амортизации на полное восстановление; $C_{перв}$ – первоначальная стоимость основных средств; $Л$ – ликвидационная стоимость основных производственных средств; $Д$ – стоимость демонтажа ликвидируемых основных средств и другие затраты, связанные с ликвидацией; T_a – срок полезного использования.

Нормы амортизационных отчислений дифференцированы по группам и видам основных средств. Они зависят также от условий, в которых эксплуатируются основные средства.

Так, для зданий они колеблются от 0,4 до 11 % , для силовых и рабочих машин и оборудования примерно от 3 до 50 % , для теплообменных аппаратов в производстве пластмасс с неагрессивной средой – 6,7 % , для тех же аппаратов, используемых в производстве пластмасс с агрессивной средой – 10 % .

Норма амортизации связана со сроком полезного использования объекта основных средств. Можно считать, что срок полезного использования – это величина, обратная норме амортизации.

В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев их нахождения на реконструкции или модернизации по решению руководителя организации. Начисление амортизации приостанавливается также по основным средствам, переведенным по решению руководителя организации на консервацию сроком более трех месяцев.

Начисление амортизации со стоимости вновь поступивших основных средств начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их поступления. По выбывшим основным средствам начисление амортизации прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем их выбытия

Начисление амортизации может осуществляться только теми способами, которые разрешены к применению. В настоящее время амортизация объектов основных средств в России производится одним из следующих способов:

- линейным способом;
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ);
- ускоренным методом амортизации (увеличение размера отчислений по линейному способу).

Применение одного из способов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего его срока полезного использования.

Линейный способ относится к самым распространенным. Его используют примерно 70 % всех предприятий. Популярность линейного способа обусловлена простотой применения. Суть его в том, что каждый год амортизируется равная часть стоимости данного вида основных средств.

Ежегодную сумму амортизационных отчислений рассчитывают следующим образом:

$$A = \frac{C_{перв} \times N_a}{100},$$

где A – ежегодная сумма амортизационных отчислений; $C_{перв}$ – первоначальная стоимость объекта; N_a - норма амортизационных отчислений.

Например, предприятие купило компьютер. Стоимость составила 10 000 руб., срок службы – 5 лет. Таким образом, ежегодно мы будем списывать на амортизацию $10000/5 = 2000$ руб:

Год	Остаточная стоимость на начало года (руб.)	Сумма годовой амортизации (руб.)	Остаточная стоимость на конец года (руб.)
1	10 000	2 000	8 000
2	8 000	2 000	6 000
3	6 000	2 000	4 000
4	4 000	2 000	2 000
5	2 000	2 000	0

Нужно отметить следующее. Если остаточная стоимость актива равна нулю, то это не означает, цена компьютера стала равной нулю. Этот компьютер может иметь реальную стоимость, находиться в рабочем состоянии и прослужить ещё не один год. Нулевая остаточная стоимость данного компьютера означает только то, что предприятие полностью компенсировало затраты на его приобретение (рис. 5).

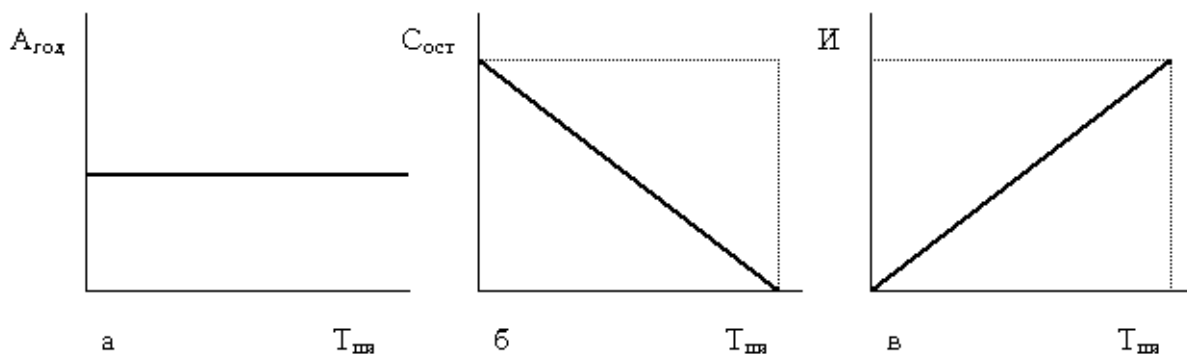


Рис. 5 Графики при линейном способе списания стоимости (а) годовой амортизации; (б) остаточной стоимости; (в) - износа

Линейный способ целесообразно применять для тех видов основных средств, где время, а не устаревание (моральный износ) является основным фактором, ограничивающим срок службы.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта:

$$A = C_{ост} \times \frac{k \times H_a}{100},$$

где $C_{ост}$ – остаточная стоимость объекта; k – коэффициент ускорения; H_a – норма амортизации для данного объекта.

Например, предприятие купило станок, стоимость которого равна 120 000 руб., срок службы составляет 8 лет. Коэффициент ускорения равен 2. Таким образом, годовая сумма амортизации составит с учётом ускорения 25 % ($100\%:8 \times 2$). Расчет амортизации представлен в таблице:

год	Остаточная стоимость на начало года (руб.)	Норма амортизации, %	Сумма годовой амортизации (руб.)	Остаточная стоимость на конец года (руб.)
	120000	25	30000	90000
	90000	25	22500	67500
	67500	25	16875	50625
	50625	25	12656	37969
	37969	25	9492	28477
	28477	25	7119	21357
	21357	25	5339	16018
	16018	25	4005	12013

Следует отметить, что при таком способе первоначальная стоимость никогда не будет списана. В нашем примере в последний год начисления амортизации имеется остаток 12013 руб. Несмотря на этот недостаток, способ позволяет списать максимальную амортизационную стоимость в первые же годы работы актива (рис. 6). Таким образом, предприятие имеет

возможность наиболее эффективно возмещать затраты по приобретению объекта основных средств.

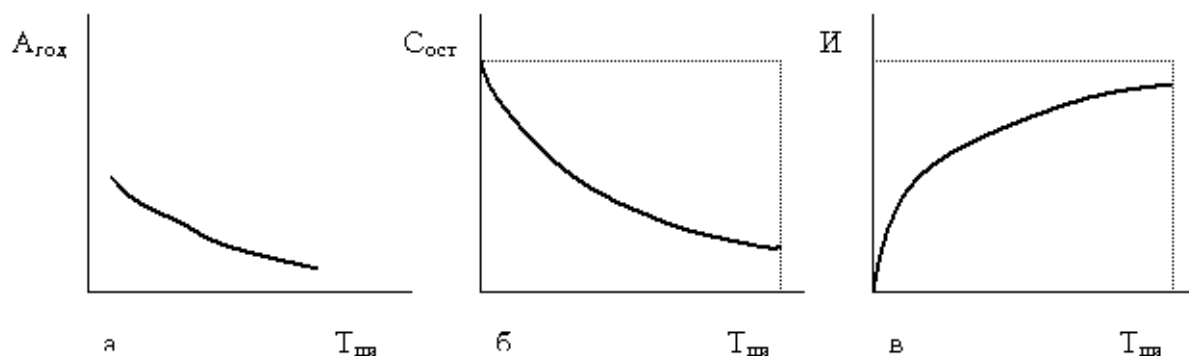


Рис. 6 Графики при способе уменьшаемого остатка (а) годовой амортизации; (б) остаточной стоимости; (в) - износа

При способе списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая сумма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока службы объекта:

$$A = C_{перв} \times \frac{T_{ост}}{T(T+1)/2},$$

где С_{перв} – первоначальная стоимость объекта; Т_{ост} – количество лет, оставшихся до окончания срока полезного использования; Т – срок полезного использования.

Например, было принято в эксплуатацию оборудование стоимостью 100 000 руб. Срок полезного использования 5 лет. Сумма чисел срока использования 15 (1+2+3+4+5). Расчет представим в таблице:

од	Остаточная стоимость на начало года (руб.)	Норма амортизации, %	Сумма годовой амортизации (руб.)	Остаточная стоимость на конец года (руб.)
	100000	100000'5/ 15=3333	33333	66667
	66667	100000'4/ 15=2667	26667	40000
	40000	100000'3/ 15=2000	20000	20000

	20000	$\frac{100000 \cdot 2}{15} = 13333$	13333	6667
	6667	$\frac{100000 \cdot 1}{15} = 6667$	6667	0

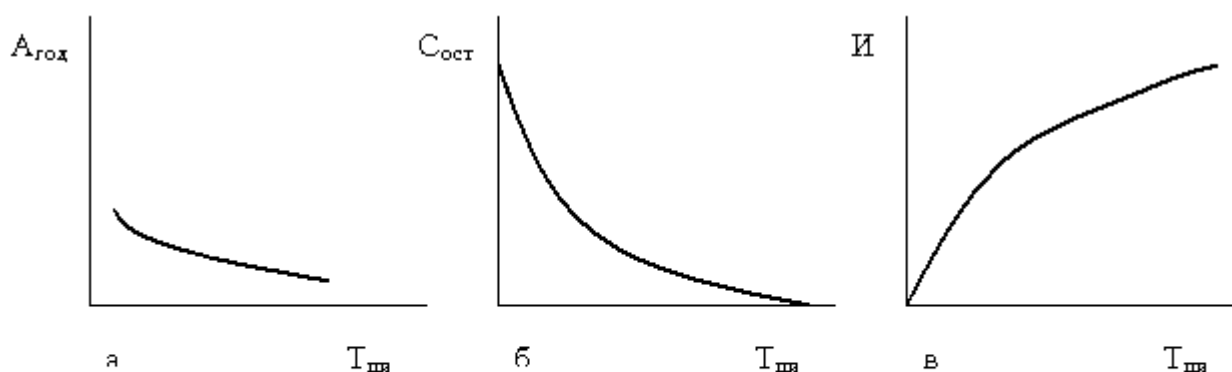


Рис. 7 Графики при способе суммы чисел лет (а) годовой амортизации; (б) остаточной стоимости; (в) - износа

Этот способ эквивалентен способу уменьшаемого остатка, но дает возможность списать всю стоимость объекта без остатка (рис. 7).

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

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится на основе натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств:

$$A = \frac{C}{B},$$

где A – сумма амортизации на единицу продукции; C – первоначальная стоимость объекта основных средств; B – предполагаемый объем производства продукции.

Данный метод применяется там, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования.

Чаще всего метод списания стоимости пропорционально объему продукции используется для расчета амортизации при добыче природного сырья.

Предположим, запасы руды данного месторождения составляют 1 000 000 т. Стоимость основных средств, используемых при добыче руды – 16 000 000. руб.

Амортизация на единицу продукции $16\,000\,000/1\,000\,000 = 16$ руб/т.

Если предполагается ежегодно добывать по 100 000 т руды, то годовая амортизация составит $16 \cdot 10\,000 = 160\,000$ руб., а при ежегодной добыче

5 000 т – $16 \cdot 5\,000 = 80\,000$ руб.

Способ расчета амортизации пропорционально объему работы применяется преимущественно для автотранспорта. Нормы амортизации установлены в процентах от первоначальной стоимости транспортного средства на каждую 1000 км пробега.

Ускоренный метод амортизации. В целях создания финансовых условий для ускорения внедрения в производство научно-технических достижений и повышения заинтересованности предприятий в ускорении обновления и техническом развитии активной части основных производственных фондов (машин, оборудования, транспортных средств) предприятия имеют право применять метод ускоренной амортизации активной части производственных основных фондов, введенных в действие после 1 янв. 1991 г.

Ускоренная амортизация является целевым методом более быстрого по сравнению с нормативными сроками службы основных фондов, полного перенесения их балансовой стоимости на издержки производства и обращения.

Предприятия могут применять ускоренный метод исчисления амортизации в отношении основных фондов, используемых для увеличения выпуска средств вычислительной техники, новых прогрессивных видов материалов, приборов и оборудования, расширения экспорта продукции в

случаях, когда ими осуществляется массовая замена изношенной и морально устаревшей техники новой более производительной.

При введении ускоренной амортизации предприятия применяют равномерный (линейный) способ исчисления, при этом утвержденная в установленном порядке (по соответствующему инвентарному объекту или их группе) норма годовых амортизационных отчислений на полное восстановление увеличивается, но не более чем в два раза.

Ускоренная амортизация позволяет ускорить процесс обновления основных средств на предприятии; накопить достаточные средства для технического перевооружения и реконструкции производства; уменьшить налог на прибыль; поддерживать основные средства на высоком техническом уровне

Со временем или в результате изменения технологии часть основных средств списывается с баланса и, наоборот, вновь приобретенные основные средства зачисляются на баланс предприятия.

О том, насколько быстро идет этот процесс, можно судить по коэффициентам выбытия и обновления основных средств:

$$K_{\text{выб}} = \frac{C_{\text{выб}}}{C_{\text{нг}}} \times 100,$$

где $K_{\text{выб}}$ – коэффициент выбытия основных средств; $C_{\text{выб}}$ – суммарная стоимость выбывших в течение года основных средств; $C_{\text{нг}}$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года.

$$K_{\text{обн}} = \frac{C_{\text{введ}}}{C_{\text{кг}}} \times 100,$$

где $K_{\text{обн}}$ – коэффициент обновления основных средств; $C_{\text{введ}}$ – суммарная стоимость введенных за год основных средств; $C_{\text{кг}}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года.

Большие значения этих коэффициентов наблюдаются тогда, когда на предприятии идет интенсивная замена оборудования вследствие реконструкции или модернизации производства.

Для того чтобы судить, насколько эффективно используются основные средства, существует ряд показателей, среди которых важнейшими являются фондоемкость и фондоотдача.

Фондоотдача – это прямая величина, характеризующая уровень отдачи капитала.

Фондоотдачу рассчитывают по формуле

$$\Phi_o = \frac{B}{C_{cp}},$$

где Φ_o – фондоотдача; B – годовой выпуск продукции в стоимостном или натуральном выражении; C_{cp} – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоемкость или коэффициент закрепления основных средств - это величина обратная показателю фондоотдачи. Ее определяют по формуле

$$\Phi_e = \frac{C_{cp}}{B},$$

где Φ_e - фондоемкость единицы продукции.

Зная фондоемкость продукции, можно рассчитать потребность в основных средствах.

Фондоемкость и фондоотдачу относят к обобщающим показателям. Кроме обобщающих, существуют частные показатели эффективности использования основных средств, которые характеризуют использование отдельных групп основных средств. Важнейшими из них являются коэффициенты использования оборудования. К ним относят коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования, а также интегральный коэффициент.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования показывает использование его во времени. Различают коэффициенты использования календарного и режимного фонда времени.

Календарный фонд составляет $365 \cdot 24 = 8760$ ч. Режимное время зависит от характера производственного процесса. Для непрерывных процессов оно равно календарному, для прерывных – календарному за минусом выходных и праздничных дней.

Коэффициенты использования календарного и режимного времени определяются по следующим формулам:

$$K_{эк} = \frac{T_{\phi}}{T_k},$$

где $K_{эк}$ – коэффициент использования календарного времени; T_{ϕ} – фактическое время работы оборудования; T_k – календарный фонд;

$$K_{эр} = \frac{T_{\phi}}{T_p},$$

где $K_{эр}$ – коэффициент использования режимного времени; T_{p} – режимный фонд.

Коэффициент интенсивного использования оборудования отражает уровень использование его по производительности:

$$K_u = \frac{\Pi_{\phi}}{\Pi_m},$$

где K_u – коэффициент интенсивного использования оборудования; Π_{ϕ} – производительность фактическая; Π_m – производительность по технической норме.

Интегральный коэффициент – характеризует использование оборудования как по времени, так и по производительности:

$$K_{инт} = K_э \times K_и,$$

где $K_э$ – коэффициент экстенсивного использования оборудования;
 $K_и$ – коэффициент интенсивного использования оборудования.

Эффективность функционирования предприятия в целом в большой степени зависит от уровня использования его основных средств. Не меньшую роль в деятельности предприятия играют и нематериальные активы

Контрольные вопросы:

1. Что входит в основные средства предприятия?
2. Как рассчитать стоимость основных средств?
3. Как рассчитать износ основных средств?
4. Каковы способы начисления амортизации основных средств?

Лекция № 4

Нематериальные активы

План

1. Понятие и характеристика нематериальных активов.
2. Состав и классификация нематериальных активов..
3. Оценка нематериальных активов.
4. Амортизация нематериальных активов.
5. Учет деловой репутации.

В последнее время для предприятия все больше значение приобретает такой вид имущества как нематериальные активы. Это обусловлено бурно развивающимися процессами поглощения одних предприятий другими, существенными изменениями в технологии производства товаров и услуг, возрастанием роли информационных технологий.

Использование нематериальных активов в экономическом обороте дает возможность современному предприятию изменить структуру своего производственного капитала. За счет увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг увеличивается их

наукоемкость, что имеет большое значение для повышения конкурентной способности продукции и услуг.

Нематериальные активы – это активы, которые не имеют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия.

Объекты нематериальных активов должны соответствовать следующим условиям:

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

Поскольку нематериальные активы бестелесны по своей природе, то важным критерием отнесения того или иного объекта к данной категории имущества является также его отчуждаемость. Применительно к нематериальным активам отчуждаемость означает возможность передачи объекта как такового в собственность другому лицу.

Нематериальными активами не могут быть признаны интеллектуальные и деловые качества гражданина, его квалификация и

способность к труду, поскольку они не могут быть отчуждены от гражданина и переданы другим лицам.

К нематериальным активам относятся объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация организации (гудвилл), организационные расходы (рис. 3).

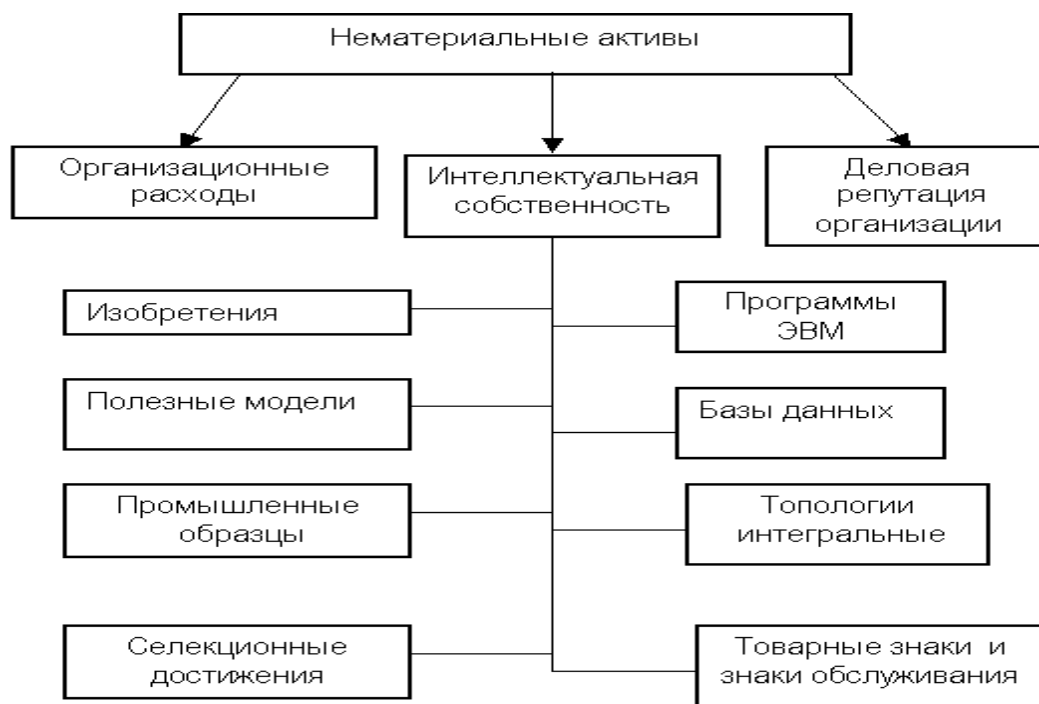


Рис. 8 Состав нематериальных активов

Интеллектуальная собственность. Обобщенное понятие «интеллектуальной собственности» включает «права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности, изобретениям, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, к защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях» (п. VIII ст. 2 Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС).

Интеллектуальная собственность в практике предприятия может быть использована в хозяйственной деятельности предприятия в качестве «нематериальных активов».

Интеллектуальная собственность. Обобщенное понятие «интеллектуальной собственности» включает «права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям, исполнительской деятельности, изобретениям, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям, к защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях» (п. VIII ст. 2 Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС)).

Интеллектуальная собственность в практике предприятия может быть использована в хозяйственной деятельности предприятия в качестве «нематериальных активов».

Нематериальные активы учитываются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости. Стоимость объектов нематериальных активов погашается путем начисления амортизации в течение установленного срока их полезного использования. Амортизационные отчисления производятся одним из следующих способов:

- линейным способом исходя из норм, исчисленных организацией на основе срока их полезного использования;
- способом уменьшаемого остатка;
- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг).

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

В течение срока полезного использования нематериальных активов начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев консервации организации.

Годовая сумма начисления амортизационных отчислений при линейном способе определяется на основе первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. При способе уменьшаемого остатка сумма амортизационных отчислений за год рассчитывается на основе остаточной стоимости нематериальных активов на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по нематериальным активам начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере $1/12$ годовой суммы.

При способе списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) начисление амортизационных отчислений производится в зависимости от натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости нематериального актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования данного объекта.

Срок полезного использования нематериальных активов определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Сроком полезного использования считается период, в течение которого использование объекта приносит прибыль, выгоду предприятию.

Сроком полезного использования для патентов, лицензий, прав использования и так далее является срок, оговоренный договором.

По нематериальным активам, для которых трудно или невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на условный период (но не более срока деятельности организации).

В России такой период составляет 20 лет непрерывной эксплуатации. В Китае срок полезного использования в аналогичных случаях составляет

10 лет. В США в подобных ситуациях принято ориентироваться на так называемый разумный период, не превышающий 40 лет.

По нематериальным активам, полученным по договору дарения и безвозмездно в процессе приватизации, приобретенным с использованием бюджетных ассигнований, и нематериальным активам бюджетных организаций амортизация не начисляется.

Имеется возможность не начислять амортизационные отчисления по некоторым видам нематериальных активов, перечень которых предприятие устанавливает самостоятельно. Обычно к ним относятся активы, стоимость которых не уменьшается с годами (например, товарные знаки).

Амортизационные отчисления по нематериальным активам начинаются с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и начисляются до полного погашения стоимости этого объекта либо выбытия этого объекта с бухгалтерского учета. Амортизационные отчисления по нематериальным активам прекращаются с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Во всем мире широко распространены процессы слияния предприятий, приобретения одних предприятий другими. Поэтому существует потребность в учете условной стоимости деловой репутации.

Стоимость любого предприятия, взятого в целом как единый имущественно-хозяйственный комплекс, отлична от совокупной стоимости его активов и пассивов. Иными словами, между стоимостью предприятия и совокупной стоимостью его имущества и обязательств всегда есть разница. В англоязычной экономической литературе эта разница именуется goodwill. В отечественной учетной литературе можно встретить такие понятия, как цена фирмы, гудвилл, доброе имя, деловые связи, партнеры фирмы и др.

Корпорация "Нестле" приобрела фирму "Роунтри" за 2,55 млрд. дол. США, что более чем в пять раз превысило балансовую стоимость фирмы. Корпорация "Моррис" в октябре 1988 г. купила фирму "Крафт" почти за 13

млрд. дол. США, что в четыре раза больше балансовой стоимости этой фирмы.

Гудвилл – это преимущества, которые получает покупатель при покупке уже существующей и действующей компании, по сравнению с организацией новой фирмы.

Указанная разница может быть либо положительная, либо отрицательная.

Положительная деловая репутация означает, что стоимость предприятия превышает совокупную стоимость его активов и пассивов, что предприятию присуще нечто такое, что не определяется стоимостью его активов и пассивов. Таким нечто может быть наличие стабильных покупателей, выгодное географическое положение, репутация качества, навыки маркетинга и сбыта, техническое ноу-хау, деловые связи, опыт управления, уровень квалификации персонала и т.п. Эти факторы обеспечивают более высокий уровень прибыли, чем тот, что может быть получен при использовании аналогичных активов и пассивов, но в отсутствии отмеченных нематериальных факторов.

Отрицательная деловая репутация свидетельствует об обратном.

Деловая репутация не существует отдельно от предприятия. Это неотчуждаемые имущества. Ими нельзя распорядиться отдельно от предприятия. Эта черта отличает данный вид активов от всех иных объектов бухгалтерского учета, включая другие виды нематериальных активов.

Для отечественного учета серьезной проблемой является оценка стоимости гудвилла. В балансе такая величина появляется только в том случае, если предприятием была совершена покупка другого предприятия. Стоимость собственной деловой репутации в балансе не отражается.

Различают два основных подхода к определению стоимости гудвилла. Первый предполагает оценку гудвилла как источник дополнительных поступлений прибыли (метод избыточных прибылей) и использует методы оценки бизнеса. Например, отрасль состоит из трех предприятий, имеющих

равные активы (1000 ден. ед.), одинаковую структуру и одинаковый технический уровень (качество). Но прибыльность активов различна: у предприятия А она составляет 25 %, у предприятия В – 15 %, у предприятия С – 5 %. Средняя рентабельность равна 15 %. Если считать, что средняя цена предприятия 1000 ден. ед., то предприятие А оценивается в $1000 \cdot 25 / 15 = 1667$ ден.ед. Следовательно, гудвилл $1667 - 1000 = 667$ ден.ед.

Второй подход основан на учете результатов конкретных сделок. Величина приобретенной деловой репутации принимается в размере разницы между суммой, фактически уплаченной за предприятие, и совокупной стоимостью отдельных активов и пассивов данного предприятия, зафиксированной в последнем по времени составлении бухгалтерском балансе. Так, если фирма А куплена за 1700 ден.ед., то гудвилл $1770 - 1000 = 700$ ден.ед.

Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п., и учитывать как доходы будущих периодов.

Деловая репутация не имеет определенного срока жизни. Отечественная практика исходит из того, что большинство возможных факторов, составляющих положительную деловую репутацию, приносят экономическую выгоду в течение 20 лет с даты приобретения. За это время деловая репутация должна быть амортизирована. Однако необходимо отдавать себе отчет в том, что принятый период амортизации является условным и может сказаться на точности исчисления финансового результата деятельности предприятия.

Отдельные страны ввели максимальный период амортизации: Япония - 5 лет, Нидерланды - 10, Швеция - 10, Австралия - 20, Канада и США – 40.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение нематериальных активов предприятия.
2. В чем особенности нематериальных активов?
3. Как оценить нематериальные активы?
4. Как рассчитать амортизацию нематериальных активов.
5. В чем заключается учет деловой репутации?

Лекция № 5

Оборотные средства

План

1. Состав, структура и классификация оборотных средств.
2. Кругооборот оборотных средств, показатели оборачиваемости.
3. Методы определения потребности в оборотных средствах.

В процессе производства необходимы не только здания и оборудование, лицензии на производство продукции и другие виды основных средств и нематериальных активов. Для процесса производства нужны также сырье и материалы, запасные части и полуфабрикаты, а, также прочие ресурсы, которые включаются в состав оборотных средств. Оборотные средства наряду с внеоборотными активами являются важнейшим производственным фактором.

Оборотные средства - это денежные средства вложенные в сырье, топливо, незавершенное производство, готовую, но еще не реализованную продукцию, а также денежные средства, необходимые для обслуживания процесса обращения.

Характерной особенностью оборотных средств является высокая скорость их оборота. Функциональная роль оборотных средств в процессе производства в корне отличается от основного капитала. Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства.

Вещественным содержанием оборотных средств являются предметы труда, а также средства труда сроком службы не более 12 мес.

Вещественные элементы оборотных средств (предметов труда) потребляются в каждом производственном цикле. Они полностью утрачивают свою натуральную форму, поэтому целиком включаются в стоимость изготовленной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Под составом оборотных средств следует понимать входящие в их состав элементы:

- производственные запасы (сырье и основные материалы, покупные полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, запасные части...);
- незавершенное производство;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция на складах;
- продукция отгруженная;
- дебиторская задолженность;
- денежные средства в кассе предприятия и на счетах в банке.

Сырье является продукцией добывающих отраслей.

Материалы представляют собой продукцию, уже прошедшую определенную обработку. Материалы подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные – это материалы, которые непосредственно входят в состав изготавливаемого продукта (металл, ткани).

Вспомогательные – это материалы, необходимые для обеспечения нормального производственного процесса. Сами они в состав готового продукта не входят (смазка, реагенты).

Полуфабрикаты – продукты, законченные переработкой на одном переделе и передаваемые для обработки на другой передел. Полуфабрикаты могут быть собственные и покупные. Если полуфабрикаты не производятся

на собственном предприятии, а покупаются у другого предприятия, они относятся к покупным и входят в состав производственных запасов.

Незавершенное производство – это продукция (работы), не прошедшая всех стадий (фаз, переделов), предусмотренных технологическим процессом, а также изделия неукomплектованные, не прошедшие испытания и техническую приемку.

Расходы будущих периодов – это расходы данного периода, подлежащие погашению за счет себестоимости последующих периодов.

Готовая продукция представляет собой полностью законченные готовые изделия или полуфабрикаты, поступившие на склад предприятия.

Дебиторская задолженность – деньги, которые физические или юридические лица задолжали за поставку товаров, услуг или сырья.

Денежные средства – это денежные средства, находящиеся в кассе предприятия, на расчетных счетах банков и в расчетах.

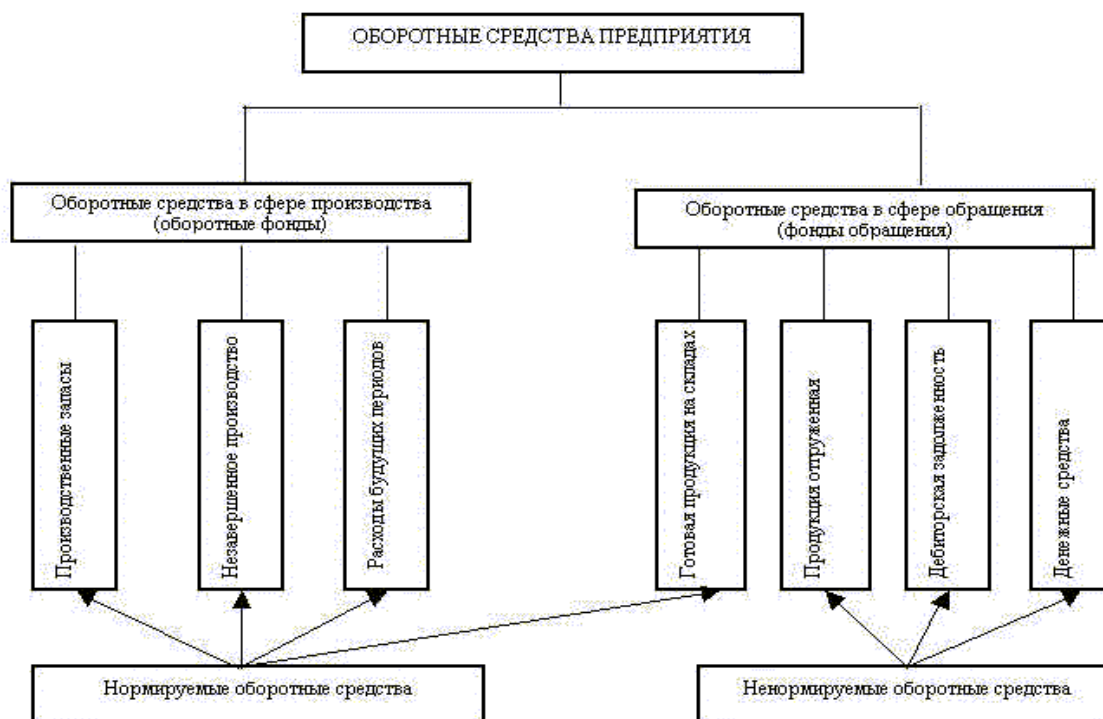


Рис. 4. Элементный состав оборотных средств

На основе элементного состава оборотных средств можно рассчитать их структуру, которая представляет собой удельный вес стоимости отдельных элементов оборотных средств в общей их стоимости.

По источникам образования оборотные средства делятся на собственные и привлеченные (заемные). Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, резервный капитал, накопленная прибыль и др.). В состав заемных оборотных средств входят банковские кредиты, а также кредиторская задолженность. Их предоставляют предприятию во временное пользование. Одна часть платная (кредиты и займы), другая бесплатная (кредиторская задолженность).

В различных странах между собственным и заемным капиталом используются различные соотношения (нормативы). В России применяют соотношение 50/50, в США – 60/40, а в Японии – 30/70.

По степени управляемости оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относятся те оборотные средства, которые обеспечивают непрерывность производства и способствуют эффективному использованию ресурсов. Это производственные запасы, расходы будущих периодов, незавершенное производство, готовая продукция на складе. Денежные средства, отгруженная продукция, дебиторская задолженность относятся к ненормируемым оборотным средствам. Отсутствие норм не означает, что размеры этих средств могут изменяться произвольно. Действующий порядок расчетов между предприятиями предусматривает систему санкций против роста неплатежей.

Нормируемые оборотные средства планируются предприятием, тогда как ненормируемые оборотные средства объектом планирования не являются.

2. Кругооборот оборотных средств, показатели оборачиваемости.

Оборотные средства находятся в постоянном движении. Кругооборот капитала охватывает три стадии: заготовительную, производственную и сбытовую.

Любой бизнес начинается с некоторой суммы наличных денег, которые вкладываются в определенное количество ресурсов для производства.

На стадии производства ресурсы воплощаются в товар, работы или услуги. Результатом этой стадии является переход оборотного капитала из производственной формы в товарную.

После реализации произведенного продукта оборотный капитал из товарной формы вновь переходит в денежную. Размеры первоначальной суммы денег и выручки от реализации продукции (работ, услуг) не совпадают по величине. Полученный финансовый результат бизнеса (прибыль или убыток) объясняет причины несовпадения (рис. 10).

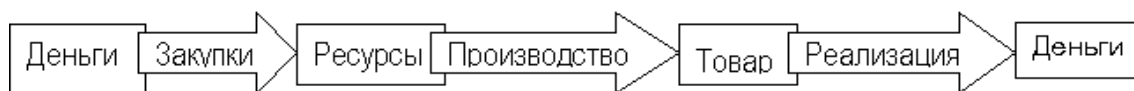


Рис.10 Стадии кругооборота оборотных средств

Время полного кругооборота оборотных средств называется временем (периодом) оборота оборотных средств.

Время (длительность) оборота оборотных средств представляет собой один из показателей оборачиваемости. Другим показателем оборачиваемости служит коэффициент оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости - это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период; его рассчитывают по формуле

$$K_{об} = \frac{P}{ОбС},$$

где P – объем реализованной продукции за рассматриваемый период; ОбС – средняя сумма оборотных средств за тот же период.

Время (длительность) оборота принято называть оборачиваемостью в днях. Этот показатель определяют по формуле

$$T = \frac{D}{K_{об}},$$

где D – число дней в данном периоде (360, 90, 30); $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости.

$$T = \frac{D \times ОбС}{P}.$$

После подстановки в формулу соответствующих величин можно получить для показателя оборачиваемости развернутое выражение:

На каждой стадии кругооборота оборотных средств можно определять частную оборачиваемость каждого элемента оборотных средств:

$$T_i = \frac{D \times ОбС_i}{P}.$$

Частные показатели оборачиваемости можно рассчитать по особому обороту. Особым оборотом для материальных запасов является их расход на производство, для незавершенного производства – поступление товаров на склад, для готовой продукции – отгрузка, для отгруженной продукции – ее реализация.

Средние за период суммы оборотных средств, используемые при расчете показателей оборачиваемости, определяются с использованием формулы средней хронологической. Среднегодовую сумму (среднегодовые остатки оборотных средств) находят как среднеарифметическую четырех квартальных сумм:

$$ОбС_{ср.г.} = \frac{(ОбС_{Iкв} + ОбС_{IIкв} + ОбС_{IIIкв} + ОбС_{IVкв})}{4}.$$

Среднеквартальную сумму рассчитывают как среднюю трех среднемесячных:

$$ОбС_{ср.кв.} = \frac{(ОбС_{1мес.} + ОбС_{2мес.} + ОбС_{3мес.})}{3}$$

Выражение, по которому вычисляют среднемесячную сумму, имеет вид

$$ОбС_{ср.мес.} = \frac{(ОбС_{нач.мес.} + ОбС_{к.мес.})}{2}$$

Сумма оборотных средств, находящаяся в распоряжении предприятия должна быть достаточно большой, чтобы процесс кругооборота не прерывался. В то же время, наличие излишков оборотных средств негативно сказывается на результатах его деятельности.

3. Методы определения потребности в оборотных средствах.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Занижение величины оборотных средств влечет за собой неустойчивость финансового положения, перебои в производственном процессе и снижение объемов производства и прибыли. Завышение размера оборотных средств снижает возможности предприятия производить капитальные затраты для расширения производства (рис. 10).

Потребность в оборотных средствах зависит от множества факторов: объемов производства и реализации; характера деятельности предприятия; длительности производственного цикла; видов и структуры потребляемого сырья; темпов роста объемов производства и т.п.

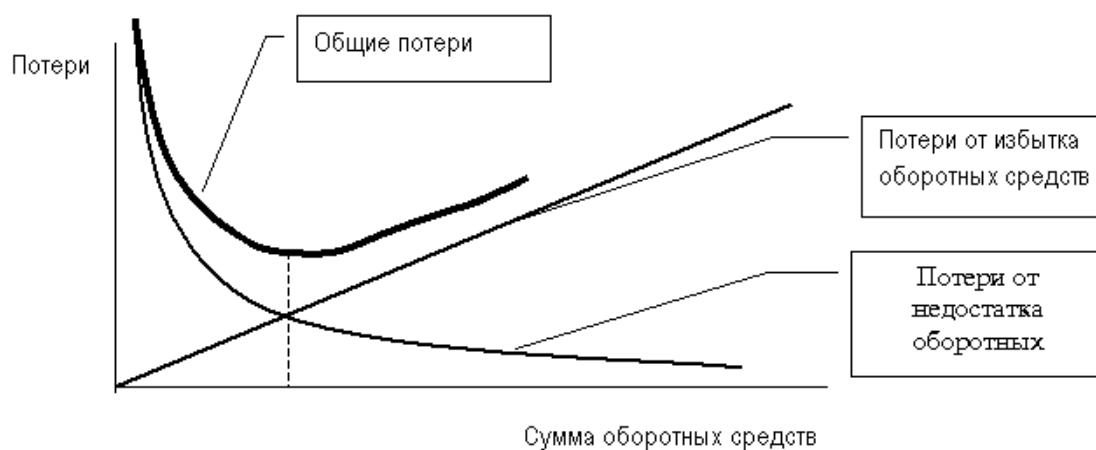


Рис. 11 Оптимальная величина оборотных средств

Точный расчет потребности предприятия в оборотных средствах следует вести из расчета времени пребывания оборотных средств в сфере производства и сфере обращения.

Время пребывания оборотных средств в сфере производства охватывает период, в течение которого оборотные средства пребывают в состоянии запасов и в виде незавершенного производства.

Время пребывания оборотных средств в сфере обращения охватывает период пребывания их в форме остатков нереализованной продукции, в виде отгруженной, но еще не оплаченной продукции, дебиторской задолженности, в виде денежных средств, находящихся в кассе предприятия, на счетах в банках.

Чем выше скорость оборота (суммарное время пребывания в сфере производства и обращения), тем меньше потребность в оборотных средствах.

Предприятие заинтересовано в сокращении размеров своего оборотного капитала. Но это сокращение должно иметь разумные пределы, так как оборотные средства должны обеспечивать нормальный режим его работы.

При определении оптимальной потребности в оборотных средствах рассчитывается сумма денежных средств, которая будет авансирована для создания производственных запасов, заделов незавершенного производства и

накопления готовой продукции на складе. Для этого используется три метода: аналитический, коэффициентный и метод прямого счета.

Сущность аналитического, или опытно-статистического метода состоит в том, что при анализе имеющихся товарно-материальных ценностей корректируются их фактические запасы и исключаются излишние и ненужные ценности.

При коэффициентном методе в норматив предшествующего периода вносятся поправки на планируемое изменение объемов производства и на ускорение оборачиваемости.

Аналитический и коэффициентный методы могут применяться на тех предприятиях, которые функционируют больше года, сформировали производственную программу и организовали производственный процесс, имеют статистические данные за прошлые годы и не располагают достаточным количеством квалифицированных специалистов для более детальной работы в области планирования оборотных средств.

Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных средств. Этот метод используется при организации нового предприятия и периодическом уточнении потребности в оборотных средствах действующего предприятия.

Общие нормативы собственных оборотных средств определяются в размере их минимальной потребности для образования запасов сырья, материалов, топлива, незавершенного производства, расходов будущих периодов, готовых изделий.

Общий норматив оборотных средств состоит из суммы частных нормативов:

$$H_{\text{общ}} = H_{\text{пз}} + H_{\text{нп}} + H_{\text{гп}} + H_{\text{бр}},$$

где $H_{\text{пз}}$ – норматив производственных запасов; $H_{\text{нп}}$ – норматив незавершенного производства; $H_{\text{гп}}$ – норматив готовой продукции; $H_{\text{бр}}$ – норматив будущих периодов.

Норматив производственных запасов зависит от среднесуточного потребления сырья, материалов топлива и нормы запаса в днях:

$$H_{из} = P_c \times T_{дн},$$

где P_c – среднесуточное потребление данного вида сырья или материалов

(в рублях); $T_{дн}$ – норма запаса в днях.

Средняя норма запаса в днях исчисляется в целом как средневзвешенная от норм запаса оборотных средств по отдельным видам.

Норма запаса в днях по отдельному виду, складывается из следующих составляющих:

$$T_{дн} = T_{тр} + T_{тек} + T_{стр} + T_{сезон},$$

где $T_{тр}$ – транспортный запас; $T_{тек}$ – текущий складской запас; $T_{стр}$ – страховой(гарантийный запас); $T_{сезон}$ – сезонный запас.

Транспортный запас устанавливается по продолжительности времени пробега груза от поставщика до потребителя с учетом времени документооборота.

Если имеется несколько поставщиков, то транспортный запас определяется как средневзвешенная величина с учетом длительности пробега и размера поставки:

	Объем поставки, т	Время пробега груза, дн.
1-й поставщик	20	15
2-й поставщик	30	14
3-й поставщик	10	12

$$T_{тр} = (20 \times 15 + 30 \times 14 + 10 \times 12) \div (20 + 30 + 10) = 14 \text{ дн.}$$

Текущим складским запасом материальных ценностей называют запас, обеспечивающий потребности производства на период между двумя очередными поступлениями их поставщиков (рис. 12).

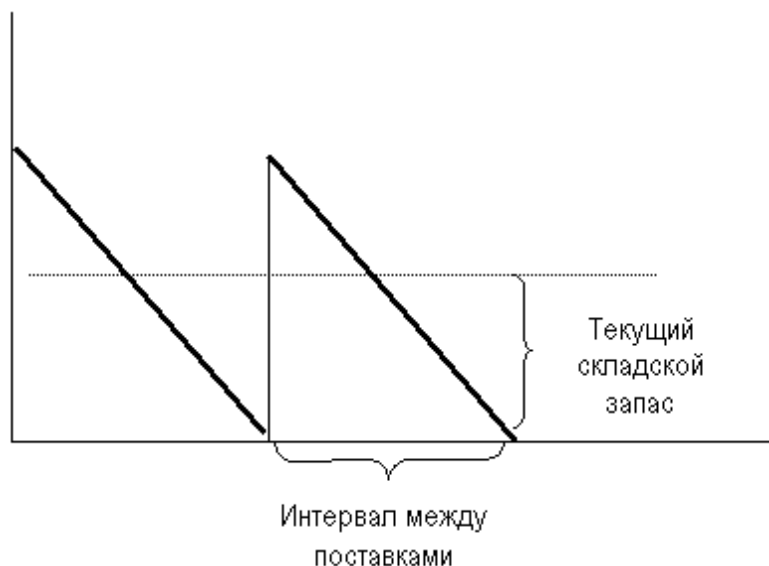


Рис. 12 Текущий складской запас

В состав оборотных средств включается средний текущий запас, принимаемый в размере 50 % от продолжительности интервала между двумя смежными поставками:

$$T_{тек} = \frac{И}{2},$$

где $И$ – длительность в днях интервала между поставками.

Средний интервал между поставками можно рассчитать по формуле

$$И = \frac{360(180,90)}{П},$$

где $П$ – число поставок за период.

Гарантийным (страховым) запасом материальных ценностей называется запас, предназначенный для обеспечения потребностей производства на случай задержки поступления материальных ценностей.

Величину страхового запаса устанавливают как правило, в пределах 50 % от величины текущего запаса. Этот предел повышается в случае, если предприятие расположено вдали от поставщиков, потребляемые материалы являются уникальными, выпускаемая продукция требует много компонентов или комплектующих от разных поставщиков.

Сезонный запас рассчитывается на предприятиях с сезонным характером поставок сырья.

Размер оборотных средств для незавершенного производства определяется с учетом длительности производственного цикла и величины коэффициента нарастания затрат:

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

где B – объем среднедневного выпуска продукции по производственной себестоимости; $T_{ц}$ – длительность производственного цикла; $K_{нз}$ – коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве.

Производственным циклом называется ряд производственных процессов, выполняемых при изготовлении продукции.

Продолжительность производственного цикла складывается из времени, затрачиваемого непосредственно на операции по обработке сырья, материалов, заготовок, и времени, которое требуется на перерывы между операциями от начала первой операции до сдачи готовой продукции на склад.

Коэффициент нарастания затрат характеризует степень готовности продукции и определяется отношением себестоимости незавершенного производства к себестоимости готовой продукции.

Нарастание затрат может быть равномерным и неравномерным (замедленным и ускоренным).

При равномерном нарастании затрат коэффициент нарастания затрат находят по формуле

$$K_{нз} = \frac{C_{н} + 0,5(C_{к} - C_{н})}{C_{к}},$$

где $C_{н}$ – стоимость сырья и материалов, поступающих в процесс производства; $C_{к}$ – стоимость готовой продукции.

При неравномерном нарастании затрат коэффициенты нарастания затрат вначале определяются в нескольких точках производственного процесса:

$$K_i = \frac{C_i}{C_k},$$

где K_i – коэффициент нарастания затрат в i -той точке; C_i – стоимость незавершенного производства в i -той точке; C_k – себестоимость готового продукта.

Общий для процесса коэффициент нарастания затрат рассчитывается как средняя величина:

$$K_{нз} = \frac{\sum K_i}{i},$$

где $K_{нз}$ – общий для процесса коэффициент нарастания затрат; i – количество точек расчета частных коэффициентов.

Величина оборотных средств, вложенных в запасы готовой продукции на складе, зависит от среднесуточного выпуска продукции и длительности хранения продукции на складе:

$$H_{зп} = B \times T_{хр},$$

где B – среднесуточный выпуск продукции по производственной себестоимости; $T_{хр}$ – средняя длительность хранения готовой продукции на складе.

Длительность хранения продукции на складе, в свою очередь, рассчитывается как сумма времени на формирование партии продукции для отгрузки и оформления документов на эту партию:

$$T_{хр} = T_{фп} + T_{од},$$

где $T_{фп}$ – время, необходимое для формирования партии для отгрузки готовой продукции потребителю, дн.; $T_{од}$ – время, необходимое для оформления документов для отправки груза потребителю, дн.

Рассчитанная тем или иным способом величина необходимой для нормальной работы суммы оборотных средств повышает эффективность использования этого ресурса.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение оборотных средств.
2. В чем особенности кругооборота оборотных средств?
3. Как рассчитать показатели оборотных средств?
4. Какие методы расчета оборотных средств?

Лекция № 6

Состав и структура кадров

План

1. Понятие о труде.
2. Состав и структура кадров.
3. Показатели производительности труда.

Труд – это вклад в процесс производства, осуществляемый людьми в форме непосредственного расходования умственных и физических усилий. Совокупность умственных и физических способностей человека, его способность к труду называется рабочей силой.

В условиях рыночных отношений “способность к труду” делает рабочую силу товаром. Этот товар отличается следующими признаками:

- создает стоимость большую, чем он стоит;
- без его привлечения невозможно осуществлять любое производство;
- от него во многом зависит эффективность использования основных и оборотных средств.

В обеспечении эффективности производства важное значение имеет структура кадров предприятия.

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) – это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

В мировой практике чаще всего используется классификация, при которой работники делятся на менеджеров и исполнителей. Менеджеры – это организаторы производства различных уровней.

В России персонал промышленных предприятий делится прежде всего на промышленно-производственный и непромышленный персонал. К промышленно-производственному персоналу относятся работники, которые непосредственно связаны с производством и его обслуживанием: рабочие производственных цехов и участков, заводских лабораторий, управленческий персонал. К непромышленному персоналу относятся работники, занятые в непромышленной сфере: жилищно-коммунальных хозяйствах, детских садах, столовых, принадлежащих предприятию и т.д.

По характеру выполняемых функций в соответствии Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) промышленно-производственный персонал (ППП) подразделяется на четыре категории: рабочих, руководителей, специалистов и технических исполнителей (служащих).

К рабочим относятся лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др.

Рабочие, в свою очередь подразделяются на основных и вспомогательных. К основным относятся рабочие, которые непосредственно связаны с производством продукции, к вспомогательным – с обслуживанием производства.

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений.

Руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, отраслей и их заместители, относятся к линейным. Руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб и их заместители, относятся к функциональным.

По уровню, занимаемому в общей системе управления, все руководители подразделяются на руководителей низового звена, среднего и высшего звена.

К руководителям низового звена относят мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб.

Руководители среднего звена – это директора предприятий, генеральные директора объединений, начальники крупных цехов.

Руководящие работники высшего звена – это руководители финансово-промышленных групп, генеральные директора крупных объединений, руководители функциональных отделов министерств, ведомств и их заместители.

К специалистам относятся работники, интеллектуального труда (бухгалтеры, экономисты, инженеры).

Служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся агенты по снабжению, машинистки, кассиры, делопроизводители, табельщики, экспедиторы ...

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия.

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

Профессия – вид деятельности, требующий определенных знаний и трудовых навыков, которые приобретаются путем общего или специального образования и практического опыта.

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например: экономист-плановик, экономист-бухгалтер, экономист-финансист,

экономист-трудоустройство в рамках профессии экономиста. Или: слесарь-наладчик, слесарь-монтажник, слесарь-сантехник в рамках рабочей профессии слесаря.

Квалификация определяет уровень знаний и трудовых навыков работника по специальности, который отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Показатели производительности труда

Производительность труда характеризует эффективность труда в материальном производстве. Это не только один из важнейших показателей эффективности производства, но и показатель, имеющий большое экономическое и социальное значение на макроуровне. Граждане той страны, где достигнута наивысшая производительность труда, должны иметь и самый высокий уровень жизни.

По данным статистики, США богаче европейских стран. Wall Street Journal сообщает, что производительность труда во всех секторах экономики в странах Европейского союза в среднем "на 20 % ниже, чем в США", особенно это касается промышленного производства.

Производительность труда – это количество продукции, произведенное за определенный период в расчете на одного работника или затраты рабочего времени на единицу продукции.

Следует различать понятия производительности и интенсивности труда. При повышении интенсивности труда повышается количество физических и умственных усилий в единицу времени и за счет этого увеличивается количество производимой в единицу времени продукции. Повышение интенсивности труда требует повышения его оплаты. Производительность труда повышается в результате изменения технологии, применения более совершенного оборудования, применения новых приемов труда и не всегда требует повышения заработной платы (рис. 13). Показатели, определяющие уровень производительности труда, учитывают как изменение собственно производительности, так и интенсивности труда.

Показатель, определяющий количество продукции, произведенной в единицу времени называется выработкой. Выработка характеризует результативность труда.

Трудоемкость – это количество труда, необходимое для выработки единицы продукции. Трудоемкость является характеристикой затратности труда (расходования рабочей силы).

В качестве измерителей количества произведенной продукции используют натуральные (т, м, м³, шт. и т.д.) и стоимостные показатели.

Выработка определяется в расчете на одного основного рабочего, на одного рабочего и одного работающего.

При определении выработки на одного основного рабочего количество произведенной продукции делится на численность основных рабочих.

Если рассчитывается выработка на одного рабочего, количество произведенной продукции делится на суммарную численность основных и вспомогательных рабочих.

Для определения выработки на одного работающего количество произведенной продукции делится на численность всего промышленно - производственного персонала:

$$B = \frac{K}{\Psi},$$

где В – выработка продукции; К – количество произведенной за период продукции в натуральных или стоимостных измерителях; Ψ – численность работников (основных рабочих, основных и вспомогательных, промышленно-производственного персонала).

Трудоемкость продукции, как и выработка, может быть рассчитана в разных вариантах. Различают технологическую, производственную и полную трудоемкость.

Технологическую трудоемкость продукции находят путем деления затрат труда основных рабочих на количество произведенной ими продукции.

Производственную трудоемкость продукции рассчитывают делением затрат труда основных и вспомогательных рабочих на количество произведенной продукции.

Полную трудоемкость определяют делением затрат труда промышленно-производственного персонала на количество произведенной продукции:

$$T = \frac{Z_{тр}}{B},$$

где T – трудоемкость продукции; $Z_{тр}$ – затраты труда различных категорий работников на производство продукции; B – объем произведенной продукции.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение труду.
2. Какие виды кадров существуют на предприятии?
3. Каковы показатели эффективности труда?

Лекция № 7

Основные формы оплаты труда

План

1. Основные формы оплаты труда.
2. Тарифная и бестарифная системы оплаты труда.
3. Заработная плата и производительность труда.

Как всякий товар труд имеет цену. Цена труда – это заработная плата. "Цена" труда индивидуума зависит от его качества – квалификации.

Заработная плата - это величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за определенный период. Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Существует две формы оплаты труда. Оплата устанавливается или в зависимости от времени, на протяжении которого предприятие использовало рабочую силу, либо в соответствии с объемом выполненных работ. В первом случае оплата называется повременной, во втором случае – сдельной.

Повременная оплата труда применяется, если невозможно или трудно нормировать труд, при строго регламентированных, высокомеханизированных и автоматизированных производственных процессах, в производствах, требующих высокого качества и точности выполнения работ, и там, где нет надобности стимулировать интенсивность труда.

Главное преимущество для рабочего при повременной оплате труда состоит в том, что он имеет гарантированный ежемесячный заработок, не зависящий от возможного снижения уровня производства в данный период времени. Недостатком является то, что рабочий не имеет возможности повысить свой заработок путем увеличения личной доли участия в производственном процессе.

С точки зрения предприятия главный недостаток повременной оплаты в том, что она не стимулирует повышения выработки рабочих. При этом предприятие имеет относительную экономию на заработной плате при увеличении производства продукции (рис. 12).

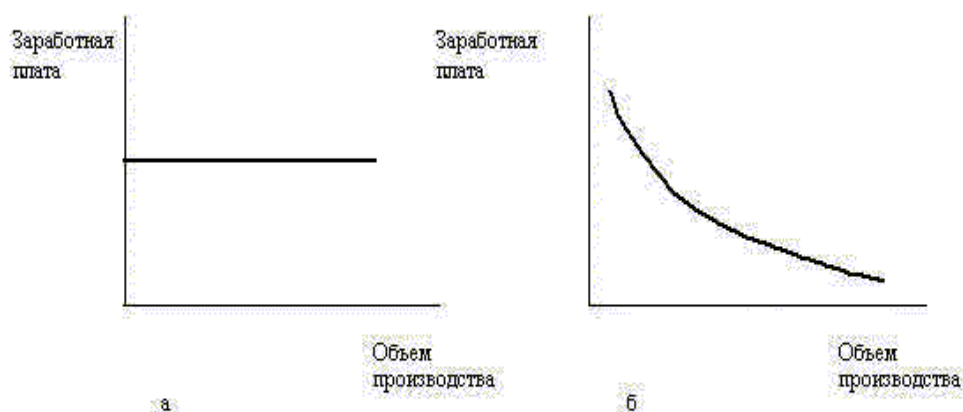


Рис. 15. Зависимость издержек на заработную плату от объема производства при повременной форме оплаты труда в расчете на весь выпуск (а) и на единицу продукции (б)

Повременная форма оплаты труда включает две системы: простую повременную и повременно-премиальную.

При простой повременной системе размер заработной платы зависит от тарифной ставки работника и количества отработанного времени.

Повременно-премиальная система оплаты труда применяется с целью повышения качественных или количественных показателей (безаварийная работа, повышение качества продукции).

Сдельная форма оплаты труда применяется там, где можно установить однозначную зависимость между объемом произведенной продукции и количеством затраченного труда каждого рабочего или группы рабочих.

С точки зрения рабочего сдельная форма оплаты труда имеет то преимущество, что дает возможность повышения заработка при увеличении интенсивности труда (рис. 13).

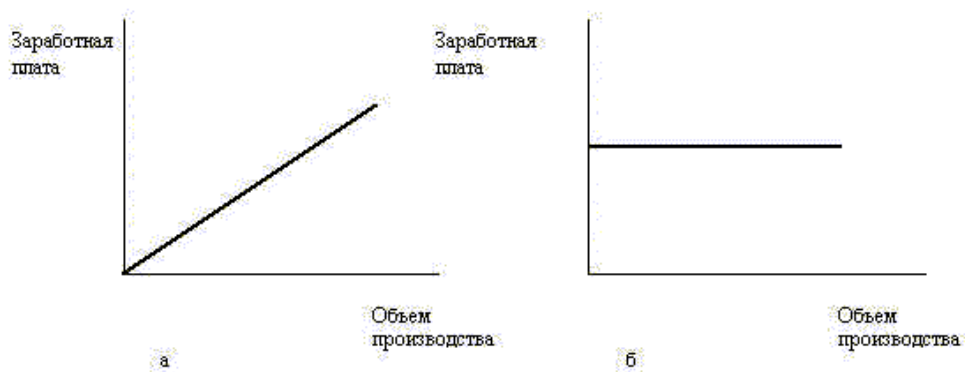


Рис. 16. Зависимость издержек на заработную плату от объема производства при сдельной форме оплаты труда в расчете на весь выпуск (а) и на единицу продукции (б).

Для предприятия применение сдельной системы оплаты труда дает возможность стимулировать при необходимости выработку рабочих, а основным недостатком является возможное снижение качества при росте выработки.

Сдельная форма оплаты труда имеет несколько систем: прямую сдельную, сдельно-премиальную, сдельно-прогрессивную, косвенную сдельную, аккордную, коллективную сдельную.

При прямой сдельной системе оплаты труда заработок рабочего находится в прямой зависимости от его индивидуальной выработки. Такая система применяется там, где легко можно организовать индивидуальный учет труда. Зарботок определяется как сумма произведений соответствующей сдельной расценки на фактическую выработку.

Расценка – это часть заработной платы, приходящаяся на единицу продукции.

При сдельно-премиальной системе сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение плана по заранее установленным качественным или количественным показателям.

При сдельно-прогрессивной системе оплаты труд рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по основным расценкам, а сверх нормы – по повышенным.

Косвенно-сдельная система применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, обслуживающих основных рабочих-сдельщиков, от темпа и выработки которых зависит производительность основных рабочих.

При аккордной системе размер оплаты работ устанавливается не за каждую производственную операцию в отдельности, а за весь комплекс работ, взятый в целом с указанием срока их выполнения.

Коллективные системы оплаты труда целесообразно применять в тех случаях, когда невозможен учет индивидуальной выработки каждого рабочего.

Тарифная и бестарифная системы оплаты труда

Соизмерять разнообразные виды труда, учитывая их сложность и условия выполнения, позволяет тарифная система.

При организации оплаты труда рабочих основными элементами тарифной системы являются тарифно-квалификационные справочники, тарифные сетки и ставки.

Тарифно-квалификационный справочник содержит перечень производств и профессий отраслей производства с характеристикой каждой профессии. С помощью справочника определяют содержание и разряд работы и требования к ее исполнителю.

Тарифная сетка представляет собой совокупность действующих тарифных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Тарифный коэффициент показывает во сколько раз уровень оплаты работ данного разряда выше уровня оплаты работ первого разряда.

Тарифная ставка – это выраженный в денежной форме абсолютный размер оплаты труда в единицу рабочего времени. Тарифные ставки могут быть часовыми, дневными и месячными. Тарифная ставка I разряда не может

быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного государством.

Правительством РФ утверждена Единая тарифная система (ЕТС) для учреждений и организаций бюджетной сферы. За пределами бюджетной сферы в организациях и фирмах применяют различные размеры диапазона разрядов работников.

Тарифные коэффициенты Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы

Показатели									
Разряды									9
Тарифные коэффициенты	,0	,36	,69	,91	,16	,44	,76	,12	,53
Разряды	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифные коэффициенты	,99	,51	,10	,76	,51	,36	,17	,07	0,07

Пример тарифной сетки рабочих предприятия

Показатели	Разряды							
								8
Тарифные коэффициенты	,0	,09	,21	,33	,50	,71	,98	,34

В последнее время на ряде предприятий применяется бестарифная система оплаты труда. По этой системе заработная плата всех работников представляет собой долю в фонде оплаты труда или всего предприятия, или отдельного подразделения.

Самым распространенным является такой метод расчета заработной платы при котором фактическая величина заработка каждого работника зависит от квалификационного уровня работника, коэффициента трудового участия (КТУ), фактически отработанного времени.

Другой метод определения заработной платы с использованием бестарифной системы заключается в том, что заработная плата зависит от объемов реализации. Например, директору предприятия устанавливается заработная плата 1,5 % от суммы реализации, его заместителям – 80 % от заработной платы директора и так далее в соответствии с квалификационным уровнем.

Разновидностью бестарифной системы является также контрактная система, когда с работником заключается контракт на определенное время с указанием уровня оплаты.

Заработная плата и производительность труда

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, и от нее в значительной мере зависит эффективность его работы, так как заработная плата является одним из важнейших инструментов, позволяющих рационально использовать рабочую силу. При разработке политики в области заработной платы необходимо учитывать соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда.

Можно выделить три основные модели, определяющих соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы (рис.14):

- рост заработной платы пропорционален росту производительности труда;
- рост заработной платы отстает от роста ПТ (депрессивная модель);
- рост заработной платы опережает рост производительности труда (прогрессивная модель).

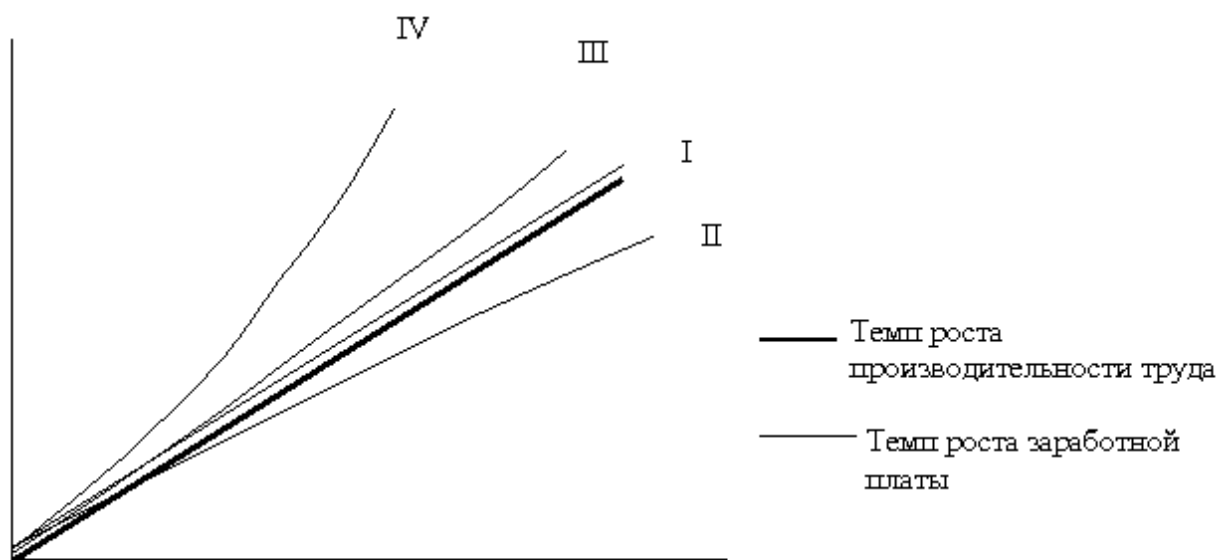


Рис. 16 Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда.

Первую модель (рис. 16, I) можно считать идеальной. В масштабах государства она не порождает инфляции, а для предприятия содержит стимул к повышению производительности труда его работников. На практике такое соотношение поддерживать трудно.

Вторая ситуация (рис. 16, II) не должна порождать инфляцию, но не содержит стимула к повышению производительности труда.

Если темп роста заработной платы опережает темп роста производительности труда, то такая модель стимулирует рост производительности труда, но порождает инфляцию (рис. 16, III). Слишком высокие темпы роста заработной платы (рис. 16, IV) нарушают связь между затратами труда и его оплатой, что так же приводит к снижению его производительности.

Таким образом, грамотная политика в области оплаты труда позволяет повышать его производительность, а, следовательно, эффективность использования рабочей силы.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение заработной платы.
2. Какие виды расчета зарплаты существуют на предприятии?
3. В чем показатель эффективности заработной платы?

4. Какие различия существуют в учете тарифной и бестарифной системе оплаты труда?

Лекция № 8

Издержки предприятия

План

1. Виды издержек.
2. Себестоимость.
3. Определение калькуляции.
4. Основные статьи калькуляции.
5. Классификация затрат.
6. Прямые расходы.
7. Косвенные расходы.

В процессе основной деятельности предприятия происходит потребление имеющихся у него ресурсов. Результатом этой деятельности является продукт, в затратах на производство которого отражается уровень использования ресурсов. Если суммарные затраты (издержки) оказываются ниже доходов от реализации продукции предприятия, оно имеет положительный результат своей деятельности, называемый прибылью.

Издержки – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной деятельности.

В странах с развитыми рыночными отношениями существуют два подхода к оценке издержек: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерские издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Это издержки, представленные в виде платежей за приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, амортизация, труд и т.д.).

Однако для принятия решений о целесообразности продолжения деятельности своего предприятия владельцы должны учитывать экономические издержки.

Экономические издержки – это количество (стоимость) других продуктов, от которых следует отказаться или которыми следует пожертвовать, чтобы получить какое-то количество данного продукта.

Для отечественной экономики характерен бухгалтерский подход к оценке издержек. Если принять это во внимание, то термины «издержки» и «затраты» можно считать синонимами.

Для целей учета затраты классифицируются по различным признакам.

По экономической роли в процессе производства затраты можно разделить на основные и накладные.

К основным относятся затраты, связанные непосредственно с технологическим процессом, а также с содержанием и эксплуатацией орудий труда.

Накладные – расходы на обслуживание и управление производственным процессом, реализацию готовой продукции.

По методу отнесения затрат на производство конкретного продукта выделяют прямые и косвенные затраты .

Прямые – это затраты, связанные с изготовлением только данного вида продукции и относимые непосредственно на себестоимость данного вида продукции.

Косвенные затраты при наличии нескольких видов продукции не могут быть отнесены непосредственно ни на один из них и подлежат распределению косвенным путем.

По отношению к объему производства продукции затраты подразделяются на переменные и постоянные.

Переменные затраты это затраты, общая величина которых на данный период времени находится в непосредственной зависимости от объема производства и реализации.

Под постоянными затратами понимают такие затраты, сумма которых в данный период времени не зависит непосредственно от объема и структуры производства и реализации.

К переменным обычно относят затраты на сырье и материалы, топливо, энергию, транспортные услуги, часть трудовых ресурсов, т.е. те издержки, уровень которых изменяется с изменением объема производства (рис. 17 а).

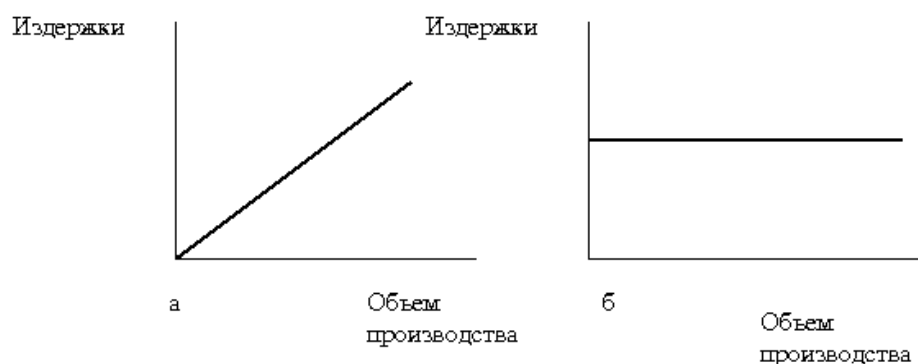


Рис. 17 Зависимость переменных (ПВ) издержек (а) и средних переменных (СПВ) издержек (б) от изменения объема производства

Однако, если рассмотреть средние переменные издержки (издержки на единицу продукции), можно заметить, что их уровень остается примерно одинаковым при различных объемах производства. На единицу продукции расходуется примерно одинаковое количество сырья, электроэнергии и т.д. (рис. 17 б).

К постоянным издержкам относятся отчисления на амортизацию, арендная плата, заработная плата управленческого персонала и прочие затраты, которые имеют место, даже если предприятие не производит продукцию. В определенном диапазоне выпуска общая сумма этих издержек остается практически неизменной (рис. 18 а).

Что касается средних постоянных издержек (на единицу продукции), они снижаются с ростом объема производства и увеличиваются при его снижении (рис. 18 б).

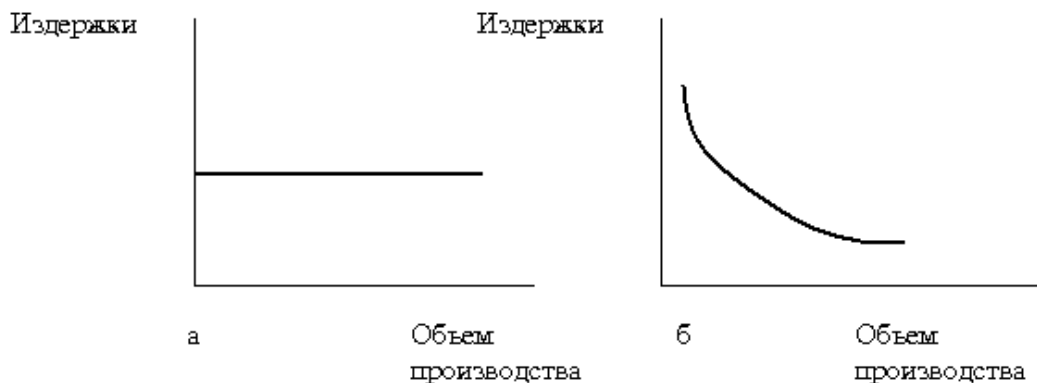


Рис. 18 Зависимость постоянных (ПОИ) издержек (а) и средних постоянных (СПОИ) издержек (б) от изменения объема производства

Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки предприятия. С увеличением объема производства и реализации продукции валовые издержки на единицу продукции снижаются за счет снижения постоянных расходов.

Деление затрат на постоянные и переменные лежит в основе метода, который широко распространен в экономике. Впервые он был предложен в 1930 г. инженером Уолтером Раутенштраухом как способ планирования, получивший известность под названием графика критического объема производства, или графика безубыточности (рис. 19).

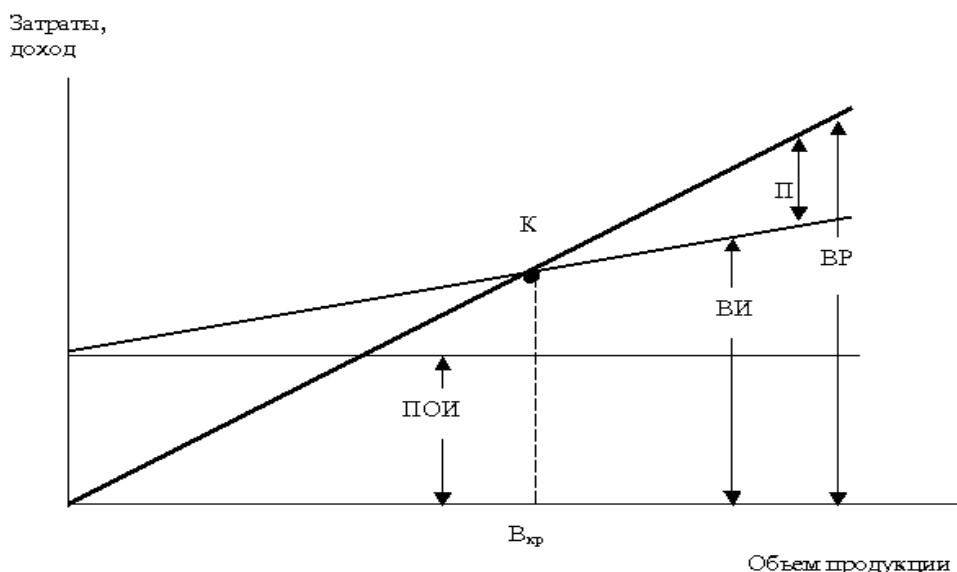


Рис. 19 График безубыточности

График безубыточности в различных его модификациях широко используется в современной экономике. Несомненным преимуществом этого метода является то, что с его помощью можно быстро получить довольно точный прогноз основных показателей деятельности предприятия при изменении условий на рынке.

При построении графика безубыточности предполагается, что не происходит изменений цен на сырье и продукцию за период, на который осуществляется планирование; постоянные издержки считаются неизменными в ограниченном диапазоне объема продаж; переменные издержки на единицу продукции не изменяются при изменении объема продаж; продажи осуществляются достаточно равномерно.

При построении графика по горизонтальной оси откладывается объем производства в единицах изделий или в процентах использования производственной мощности, а по вертикальной - затраты на производство и доход. Затраты откладываются с подразделением на постоянные (ПОИ) и переменные (ПИ). Кроме линий постоянных и переменных издержек, на графике отображаются валовые издержки (ВИ) и выручка от реализации продукции (ВР).

Точка пересечения линий выручки и валовых затрат представляет собой точку безубыточности (К). Эта точка интересна тем, что при соответствующем ей объеме производства и продаж (Вкр) у предприятия нет ни прибыли, ни убытков. Объем производства, соответствующий точке безубыточности носит название критического. При объеме производства меньше критического предприятие своей выручкой не может покрыть затраты и, следовательно, результатом его деятельности являются убытки. Если объем производства и продаж превышает критический, предприятие получает прибыль.

Точка безубыточности может быть определена и аналитическим методом.

$$ВР = ПОИ + ПИ + П,$$

Выручку от реализации продукции определяют по выражению
где $ПОИ$ – постоянные издержки; $ПИ$ – переменные издержки; $П$ – прибыль.

$$VP = ПОИ + ПИ.$$

Если учесть, что в точке безубыточности прибыль равна нулю, то точку критического объема производства можно найти по формуле

Выручка от реализации представляет собой произведение объема продаж и цены продукции. Общая сумма переменных издержек может быть рассчитана как произведение переменных издержек на единицу продукции и объема производства, соответствующего объему продаж. Поскольку в точке безубыточности объем производства (продаж) равен критическому, предыдущая формула принимает следующий вид:

$$Ц \times V_{кр} = ПОИ + СПИ \times V_{кр},$$

где $Ц$ – цена единицы продукции; $СПИ$ – переменные расходы на единицу продукции; $V_{кр}$ – критический выпуск.

Теперь можно рассчитать критический выпуск:

$$V_{кр} = \frac{ПОИ}{Ц - СПИ}$$

При помощи анализа безубыточности можно не только рассчитать критический объем производства, но и объем, при котором может быть получена запланированная (целевая) прибыль. Этот метод позволяет выбрать лучший вариант при сравнении нескольких технологий и т.д.

Преимущества разделения затрат на постоянную и переменную части используются многими современными предприятиями. Наряду с этим широко применяется учет затрат по полной себестоимости и соответствующая их группировка.

Себестоимость продукции представляет выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Себестоимость продукции является качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Себестоимость продукции конкретного предприятия определяется условиями, в которых оно действует. Такая себестоимость называется индивидуальной.

Если на основе индивидуальной себестоимости предприятий определить средневзвешенную величину затрат по отрасли, такая себестоимость будет называться среднеотраслевой. Среднеотраслевая себестоимость ближе к общественно необходимым затратам труда.

Основным документом, которым руководствуются при формировании себестоимости продукции на предприятии является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли.

В целях анализа, учета и планирования всего многообразия затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: поэлементная и калькуляционная.

При группировке затрат по элементам определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, представляет собой смету затрат на производство. Смета затрат составляется для расчета общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. Сумма затрат по каждому элементу определяется на основе счетов поставщиков, ведомостей начисления заработной платы и амортизации.

Элементы себестоимости – это однородные по своему характеру затраты всех служб и цехов на производственные и хозяйственные нужды.

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

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

Материальные затраты отражают стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов; стоимость покупных материалов; стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов; стоимость работ и услуг производственного характера, выплачиваемых сторонним организациям; стоимость природного сырья; стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы; стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость реализуемых отходов.

Под отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, утративших полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда отражают затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Отчисления на социальные нужды до недавнего времени отражали обязательные отчисления от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Эти отчисления производили по установленным законодательством нормам органам государственного социального страхования, Пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования.

С 1 янв. 2001 г. все отчисления в социальные внебюджетные фонды заменил единый социальный налог.

Амортизация основных средств отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств.

Прочие затраты – это налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, платежи по кредитам в пределах ставок, затраты на командировки, по подготовке и переподготовке кадров, плата за аренду, износ по нематериальным активам, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества и т.д.

Группировка затрат по экономическим элементам не позволяет вести учет по отдельным подразделениям и видам продукции, для этого нужен учет по статьям калькуляции.

Калькуляция – это исчисление себестоимости единицы продукции или услуг по статьям расходов. В отличие от элементов сметы затрат, статьи калькуляции себестоимости объединяют затраты с учетом их конкретного целевого назначения и места образования.

Существует типовая номенклатура затрат по статьям калькуляции, однако министерства и ведомства могут вносить в нее изменения в зависимости от отраслевых особенностей.

Типовая номенклатура включает следующие статьи:

1. Сырье и материалы.
2. Возвратные отходы (вычитаются)
3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.

4. Топливо и энергия на технологические цели.
5. Заработная плата производственных рабочих.
6. Отчисления на социальные нужды.
7. Расходы на подготовку и освоение производства.
8. Общепроизводственные расходы.
9. Общехозяйственные расходы.
10. Потери от брака.
11. Прочие производственные расходы.
12. Коммерческие расходы.

Итог первых 9 статей образует цеховую себестоимость, итог 11 статей – производственную себестоимость, итог всех 12 статей – полную себестоимость.

Цеховая себестоимость представляет собой затраты производственного подразделения предприятия на производство продукции.

Производственная себестоимость помимо затрат цехов включает общие по предприятию затраты.

Полная себестоимость включает затраты и на производство и на реализацию продукции.

Общепроизводственные расходы – это расходы на обслуживание и управление производством. В их состав входят расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховые расходы.

Общехозяйственные расходы – это расходы, связанные с управлением предприятием в целом: административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи и т.д.

В состав коммерческих расходов включают расходы на тару и упаковку, расходы на транспортировку, затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту.

Статьи затрат, входящие в состав калькуляции подразделяют на простые и комплексные. Простые состоят из одного экономического элемента (заработная плата). Комплексные статьи включают несколько

элементов затрат и могут быть разложены на простые составляющие (общепроизводственные, общехозяйственные расходы...).

Учет затрат необходим для определения финансовых результатов деятельности предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение издержек.
2. Какие виды калькуляции существуют на предприятии?
3. Как рассчитать себестоимость продукции?
4. Какие виды затрат существуют на предприятии?

Лекция № 9

Прибыль и рентабельность

План

1. Понятие прибыли.
2. Определение выручки.
3. Определение бухгалтерской, экономической и чистой прибыли.
4. Рентабельность организаций.

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль является одним из финансовых результатов деятельности предприятия и свидетельствует о его успешной деятельности, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль используется также для расчета рентабельности собственных и заемных средств, основных средств, всего авансированного капитала и каждой акции. Однако прибыль является не только основной целью

деятельности любой коммерческой организации, но и важнейшей экономической категорией.

Как экономическая категория прибыль предприятия отражает чистый доход созданный в сфере материального производства. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Прибыль обладает стимулирующей функцией, одновременно являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя - это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант.)

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности. Валовую прибыль рассчитывают по формуле

$$P_{вал} = ВР - С,$$

где ВР – выручка от реализации; С – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$P_{пр} = P_{вал} - P_y - P_k,$$

где P_y – расходы на управление; P_k – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

$$P_{дно} = P_{пр} \pm C_{одр} \pm C_{вдр},$$

где $C_{одр}$ – операционные доходы и расходы; $C_{вдр}$ – внереализационные доходы и расходы.

В число операционных доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в

уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К внереализационным расходам относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

$$P_{од} = P_{до} - H,$$

где H – сумма налогов.

Чистая прибыль – это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов (рис. 20):

$$P_{ч} = P_{од} \pm Ч_{др},$$

где $Ч_{др}$ – чрезвычайные доходы и расходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным или высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); от объемов производства (чем больше объем

производства, тем больше масса прибыли); от снижения издержек производства.

Кроме производственной и предпринимательской деятельности источником образования прибыли предприятия может быть его монопольное положение по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Этот источник поддерживается за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы и др.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям и др.).

При выборе путей увеличения прибыли ориентируются в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли. Увеличение прибыли предприятия может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширения рынка продаж и т.д.

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются

относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от рента, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Показатели рентабельности используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют полученную прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Наиболее часто используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производства.

Рентабельность продукции (норма прибыли) – это отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции (относительная величина прибыли, приходящейся на 1 руб. текущих затрат):

$$P_n = \frac{Ц - С}{С} \times 100,$$

где Ц - цена единицы продукции; С - себестоимость единицы продукции.

Рентабельность производства (общая) показывает отношение общей суммы прибыли к среднегодовой стоимости основных и нормируемых оборотных средств (величину прибыли в расчете на 1 руб. производственных фондов):

$$P_o = \frac{П}{ОС_{ср} + ОбС_{ср}} \times 100,$$

где П – сумма прибыли; ОС_{ср} - среднегодовая стоимость основных средств; ОбС_{ср} – средние за год остатки оборотных средств.

Этот показатель характеризует эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия, отражая при какой величине использованного капитала получена данная масса прибыли.

С помощью рентабельности продукции оценивают эффективность производства отдельных видов изделий, а рентабельность производства, или общая, балансовая рентабельность, служит показателем эффективности работы предприятия (отрасли) в целом.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшение использования производственных фондов. Показатели рентабельности используют при оценке финансового состояния предприятия.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение прибыли.
2. Какие виды расчета прибыли есть в бухгалтерском учете?
3. Как рассчитать рентабельность предприятия?
4. Какие виды прибыли существуют на предприятии?

Лекция № 10

Ценообразование

План

1. Понятие цены.
2. Функции цены.
3. Классификация системы цен на работы и услуги.
4. Факторы, оказывающие влияние на формирование цены.
5. Методы определения цены.
6. Требования, предъявляемые к методике ценообразования.
7. Методика ценообразования.

Методика ценообразования — совокупность правил построения цены, отражающих специфику отраслей, производств, продуктов.

Ценовые методы - методы формирования цен на товары и услуги в рамках принятой ценовой стратегии.

В условиях рыночной экономики особенности ценовой методики в том, что цена на абсолютное большинство товаров (услуг) является результатом складывающейся конъюнктуры рынка, а не нормативом, устанавливаемым властью.

Ценовые методы, используемые в современной практике, взаимосвязаны и формируют таким образом, систему методов ценообразования. Система этих методов схематично представлена на рис. 8.

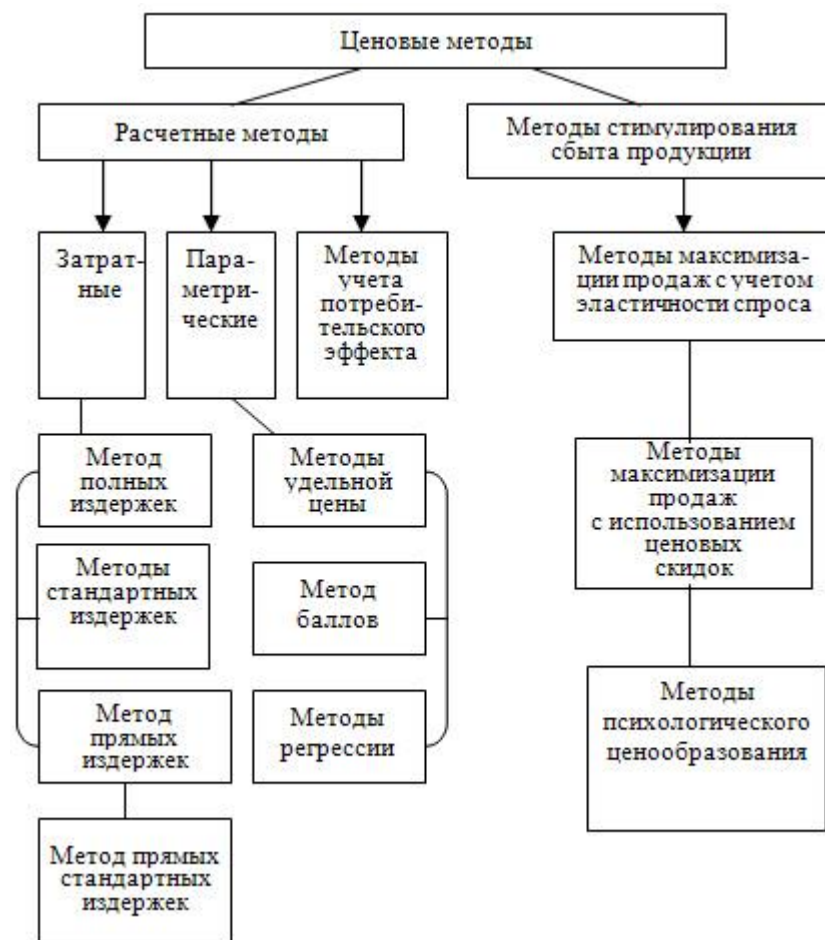


Рис. 18 Система ценовых методов (методов ценообразования)

Установление цены продажи

Базисные, преysкурантные цены обычно изменяют с учетом различий между клиентами и условий продажи. В этой связи используют следующие стратегии корректировки цен: ценовые скидки, дискриминационное ценообразование, ценообразование по психологическому принципу, стимулирующее ценообразование, ценообразование по географическому принципу.

Ценовая скидка предоставляется производителем оптовым и розничным торговцам, другим клиентам в течение определенного периода времени.

Используют следующие виды ценовых скидок: скидки за оплату наличными — снижение цены покупателям, оперативно оплачивающим счета; скидка за количество закупаемого товара — снижение цены покупателям, закупающих товар в больших количествах; функциональные скидки — снижение цены для организаций системы товародвижения, выполняющих определенные функции по продаже товара, его хранению и др.; сезонные скидки — скидки для покупателей, совершающих внесезонные покупки; уменьшение преysкурантной цены на новый товар при условии сдачи старого. Введение временной ценовой скидки может быть обусловлено необходимостью противостоять ценовой политике конкурента или появлению нового товара.

Ценовая скидка может предоставляться производителями оптовым и розничным торговцам для того, чтобы они каким-то способом уделяли особое внимание определенным товарам. Прежде всего выделяют поддержку рекламной деятельности, компенсирующую затраты торговцев на рекламу, поддержку демонстрационной деятельности, компенсирующую затраты на создание специальных демонстрационных средств.

Стимулирующее ценообразование — временное назначение цены ниже преysкурантной, иногда — ниже себестоимости, с целью активизации продажи на короткое время. Осуществляется для привлечения покупателей, которые наряду с дешевыми товарами могут купить товары, имеющие обычные наценки, а также для снижения товарных запасов.

Дискриминационное ценообразование — продажа товара или услуги по двум или более разным ценам вне зависимости от издержек. Установление дискриминационных цен осуществляется в разных формах:

- в зависимости от сегмента покупателей — разные покупатели платят за один и тот же товар разные деньги (например, продажа одного и того же товара в обычном магазине и в магазине "люкс");
- в зависимости от варианта товара — разные версии товара продаются по разным ценам, но без учета разницы в издержках;
- с учетом местонахождения — товар продается по разной цене в разных местах, хотя издержки для этих мест одинаковы, например, цена театральных билетов различна для разных мест в зале;
- с учетом времени — цены меняются в зависимости от сезона, дня недели и даже часа суток.

Ценообразование по психологическому принципу основано на том, что при определении цены учитываются не только экономические, но и психологические факторы. Например, исследования показали, что потребители воспринимают более дорогие товары, как более высококачественные, особенно когда они не в состоянии проверить качество товара. Существуют так называемые справочные цены, которые покупатель держит в уме и использует их при поиске какого-то товара (осведомленный покупатель хорошо знает, какая цена на определенный товар относится к категории высокой или низкой). Производители и продавцы могут активно воздействовать на формирование справочных цен.

Психологи неоднократно замечали, что существует некий "пороговый" эффект "**круглых**" цен. Поэтому, скорее, назначат цену в 24, 95 руб., чем ровно в 25 руб.

Исходя из психологических установок, не следует бояться заявлять цены в рекламе, в витрине, в различных документах, связанных с продвижением товаров. Предложений с указанием цен бояться не стоит. Зрительное восприятие цены, как правило, вызывает больше доверия к продавцу, говорит об уверенности в правильности проводимой им торговой политики.

В ряде случаев в упаковку с теми же размерами, что и у конкурентов, расфасовывается меньшее количества товара (стиральные порошки, продукты питания, медикаменты и др.), назначая при этом и более низкую цену на данный товар. При этом истинный вес или объем указываются на упаковке. Данный метод установления цены или, скорее — продвижения товара ориентирован на невнимательного покупателя.

Ценообразование по географическому принципу предполагает установление разных цен для потребителей в разных частях страны. Доставка товаров в отдаленные районы предполагает более высокие транспортные издержки, чем в близлежащие к производителю районы, и соответственно более высокие цены. Однако перекладывать на покупателей отдаленных районов повышенные транспортные издержки не всегда целесообразно, так как это может привести к потере клиентуры, особенно, когда ближе расположены другие производители-конкуренты. Поэтому часть издержек транспортировки товаров в отдаленные районы может компенсироваться относительным повышением цен в близкорасположенных районах и пропорциональным снижением в отдаленных.

Выделяют следующие пять стратегий корректировки цен по географическому принципу:

- ценообразование на основе цены FOB,
- ценообразование на основе единой цены доставки,
- зональное ценообразование,
- ценообразование на основе базисного пункта
- ценообразование с оплатой доставки товара.

Ценообразование на основе цены FOB, где FOB означает — франко-борт судна, а FOB — free on bord. При этом методе в цену реализации включаются цена самого товара, а также транспортные и другие расходы до момента его доставки на борт судна в порту отгрузки; продавец должен за счет своих средств доставить и погрузить товар на борт судна. Дальнейшие расходы, связанные с перевозкой товара до порта назначения в стране

импорта, лежат на покупателе. При продаже товаров на условиях FOB эти расходы не включаются в его цену. (При доставке товаров другими видами транспорта, в частности, железнодорожным на условиях FOB вместо термина "FOB" используется другая терминология.) Очевидно, что при использовании цены FOB затраты на транспортировку прямым путем зависят от расстояния, на которое перевозится товар.

Ценообразование с единой ценой доставки — установление для всех клиентов единой цены с включенными в нее расходами по доставке вне зависимости от месторасположения клиентов (полная противоположность ценообразованию на основе цены FOB).

Зональное ценообразование предполагает разделение рынка на несколько географических зон. Для потребителей каждой географической зоны устанавливается единая цена вне зависимости от их расположения в пределах данной зоны. (Помните указание цены для трех зон на сгущенке и сахаре в прежние времена?).

Ценообразование на основе базисного пункта — продавец выбирает какой-то город в качестве базисного пункта и определяет для всех клиентов стоимость транспортировки от этого города вне зависимости от того, из какого пункта в действительности происходит отгрузка товара. Данный подход к определению цены транспортировки приводит к повышению суммарной цены для потребителей, близко расположенных к производителю, и к снижению — для отдаленных потребителей. Если товар произведен в Москве, а в качестве базового пункта выбран Челябинск, то потребители в Москве все равно платят за транспортировку данного товара из Челябинска в Москву. Иногда выбирается несколько базисных пунктов.

Ценообразование с оплатой доставки товара — продавец для активизации бизнеса частично или полностью принимает на себя фактические расходы по доставке товаров.

Основные методы ценообразования

Расчетные методы ценообразования — методы, базирующиеся главным образом на учете внутрипроизводственных условий фирмы

Затратные методы — разновидность расчетных ценовых методов, в основе которых лежит учет производственных затрат в той или иной фирме.

Метод полных издержек

Ценовой метод полных издержек - метод формирования цен на основе всех затрат, которые вне зависимости от происхождения списываются на единицу того или иного изделия.

Данный метод применяют фирмы, положение которых близко к монопольному и сбыт продукции практически гарантирован.

Главное достоинство метода полных издержек заключается в его простоте. Основой определения цены являются реальные издержки производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая фирме прибыль. Кроме того, он позволяет установить предел цены, ниже которого она может опускаться лишь в исключительных случаях.

Однако данный метод имеет существенные недостатки. Во-первых, он отражает традиционную ориентацию главным образом на производство и в меньшей степени — на рыночный спрос. Во-вторых, использование этого метода не позволяет выявить резервы снижения затрат и в полной мере учесть все факторы, влияющие на цену.

Метод стандартных издержек

Ценовой метод стандартных (нормативных) издержек свободен от многих недостатков простого отражения затрат. Этот метод позволяет формировать цены на основе расчета затрат по нормам с учетом отклонений фактических затрат от нормативных. Данный метод, дает возможность пофакторного анализа издержек. Отклонения от стандартов (норм) анализируются по причинам, их вызвавшим.

Возможен и более детальный анализ отклонений. Например, отклонения дифференцируются в зависимости от интенсивности, степени загрузки производственных мощностей и т. д.

Достоинство метода стандартных (нормативных) издержек состоит в возможности управлять издержками по отклонениям от норм, а не по их общей величине. Отклонения по каждой статье периодически соотносятся с финансовыми результатами, что позволяет контролировать не только затраты, но и прибыль. Метод обеспечивает непрерывное сопоставление затрат и финансовых результатов вне зависимости от изменений эффективности производства, отклонений в загрузке производственных мощностей.

Этот метод имеет большой потенциал с точки зрения ценообразования. Цены, определенные на базе прогрессивных или идеальных стандартов (норм), с одной стороны, ориентируют фирмы на снижение издержек, дают возможность определить, что именно необходимо для этого сделать; а с другой стороны, такие цены, вероятнее всего, будут конкурентоспособны на рынке, поскольку отражают не только индивидуальные особенности фирмы, но и приемлемый уровень эффективности производства.

Наиболее сложный элемент системы стандартных (нормативных) издержек — определение стандартов затрат. Для формирования экономически обоснованных стандартов необходимо детально изучить методы производства, технические характеристики и цены аналогичной продукции конкурентов, требования, предъявляемые к данной продукции на мировом рынке, и т. п. Кроме того, стандарты должны быть привязаны к производственному плану, достижимому уровню эффективности и масштабу производства. Получить идеальные стандарты не всегда удастся. Однако лучше иметь не идеальный, но приемлемый стандарт, чем вообще не иметь никакого, поскольку даже такой стандарт позволяет провести анализ издержек по отклонениям и выявить причину недостаточной эффективности производства.

Метод прямых издержек

Ценовой метод прямых издержек — метод формирования цен на основе определения прямых издержек исходя из конъюнктуры рынка и ожидаемых цен продажи. Практически все условно-переменные издержки (зависящие от объема выпускаемой продукции) рассматриваются как прямые. Остальные издержки относятся на финансовые результаты. Поэтому данный метод называют также методом формирования цен по сокращенным затратам.

Основное достоинство данного метода заключается в возможности выявить наиболее выгодные виды продукции. Предполагается, что косвенные расходы практически не меняются ни при замене одного изделия другим, ни при изменении в определенных пределах масштабов производства. Поэтому чем выше разница между ценой изделия и суммой сокращенных издержек, тем больше покрытие (валовая прибыль) и соответственно рентабельность.

Использование ценового метода прямых издержек позволяет формировать цены с учетом оптимальной загрузки производственных мощностей и получения максимальной прибыли. Выявляются изделия, вносящие большой вклад в валовую прибыль фирмы. При наличии свободного рынка в стране фирма может так построить программу производства, чтобы более рентабельные изделия заменили менее прибыльные и убыточные.

Ценовой метод прямых издержек можно использовать и для решения некоторых других задач, например, для выбора метода производства различных технологий, оценки необходимости и последствий дополнительных капитальных вложений, принятия решений относительно того, следует ли производить комплектующие изделия, некоторые виды оборудования самим или лучше их покупать, определения объема продаж, необходимого для получения приемлемого дохода и критической точки производства, наилучшей ассортиментной структуры производства, влияния изменений объема производства на доход.

Разновидностью ценового метода прямых издержек является метод стандартных (нормативных) прямых издержек, сочетающий достоинства метода стандартных (нормативных) издержек и метода прямых издержек. Ценовой метод стандартных (нормативных) прямых издержек позволяет управлять сокращенными издержками по отклонениям.

Параметрический метод ценообразования

Метод баллов

Ценовой метод баллов заключается в использовании экспертных оценок значимости параметров товаров. При применении данного метода для определения конкретных цен действует следующий алгоритм:

Отбор основных параметров P Начисление баллов по каждому параметру P Суммирование баллов по базовому и искомому товару P Расчет цен на товары по соотношению суммарных баллов.

Ценовой метод баллов целесообразно применять при формировании цен на товары, параметры которых разнообразны и не поддаются непосредственному количественному соизмерению (удобство использования, дизайн, цвет, запах, вкус и т. д.).

Недостаток метода — субъективизм при начислении баллов.

Метод регрессии

Ценовой метод регрессии состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величин нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров. При этом цена выступает как функция от параметров

$$Ц = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), (7)$$

где $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ - основные параметры качества товаров.

Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от совокупности их параметров, строго определять аналитическую форму связи, а также использовать уравнения регрессии для определения цен товаров, входящих в данный параметрический ряд.

В результате формируется взаимосвязанная система цен на товары. Например, результаты расчетов регрессионной зависимости цен от отобранных показателей качества по бумаге для печати могут быть представлены в виде уравнения регрессии

Пример. Появилось новое изделие (бумага), имеющее плотность 110 г на 1 м²и белизну 80%. Цена такого изделия рассчитывается путем подстановки показателей его плотности на 1 м²и белизны в формулу регрессионной зависимости действующих цен от параметров качества изделий всего параметрического ряда

$$Ц_{н} = -56,5 + 0,38 \cdot 110 + 0,67 \cdot 80 = 38,9 \text{ (тыс. руб.)}$$

Аналогично определяются цены и на другие новые виды продукции.

В результате формируется взаимоувязанная система цен на продукцию.

Метод с учетом потребительского эффекта

Методы стимулирования сбыта продукции

Методы стимулирования сбыта продукции имеют главной целью ускорение реализации продукции и получение тем самым большего размера прибыли.

С учетом современной практики в рамках методов стимулирования сбыта принято выделять следующие:

Методы максимизации продаж с учетом эластичности спроса

При эластичном спросе в качестве рычага стимулирования сбыта используется снижение цены, при неэластичном спросе — повышение.

Эластичный спрос характерен для конкурентного рынка и для таких категорий продукции, как продукты питания не первой необходимости, товары длительного пользования, подверженные быстрому моральному старению, рост цен на которые может вызвать значительное снижение спроса из-за наличия возможности выбора. Отечественная практика дает тому яркие примеры: по мере роста цен на дорогостоящие колбасные изделия, сыр, фрукты население резко сокращает их потребление и начинает интенсивнее

покупать простые молочные продукты и хлеб, цены на которые в ряде областей регулируются государством.

Вместе с тем эластичный спрос может наблюдаться, когда при относительно незначительном снижении цены спрос возрастает в заметно большей степени. Это касается хорошо сохраняющихся продуктов питания первой необходимости (сахар, соль, крупы), товаров длительного пользования, не подверженных моральному старению (ювелирные изделия, недвижимость).

Неэластичный спрос наблюдается, если рост цен на данный товар не вызывает существенного сокращения объема покупок. Это все слабо или вообще незаменимые товары: соль, сахар, алкоголь, табачные изделия и т. д.

Методы психологического ценообразования

В условиях современного рынка очень популярны методы стимулирования сбыта, которые получили название «методы психологического ценообразования». Методы данной группы базируются на активном использовании особенностей психологии покупателей, поэтому наиболее широко применяются при продаже потребительской продукции и обстоятельно рассматриваются в системе маркетинга.

Примером служит метод расчленения цен. Его суть заключается в том, что продавец объявляет

на данный товар не один, а несколько ценовых показателей.

Этим объясняется термин «расчленение».

Первоначально продавец объявляет тот ценовой показатель, который покупателю наиболее понятен и интересен. Например, при продаже мебельных гарнитуров на ценнике стоит цена за сам гарнитур. Затем, когда покупатель принимает решение заключить договор о покупке, продавец объявляет ему дополнительные показатели: расценки за транспортировку, сборку и др. Чем длиннее ряд ценовых показателей, тем труднее покупателю провести сопоставление. Если у покупателя есть возможность вести

переговоры о снижении цены, продавец часто снижает один из показателей за счет повышения другого, еще не объявленного показателя.

Этот метод чаще всего используют при продаже относительно сложных товаров, реализация которых обычно сопровождается дополнительными услугами.

Другой яркий пример психологического ценообразования — метод ценовых подарков.

При этом различают подарки действительные и мнимые.

Действительные подарки являются, по сути, скидками с цены и используются в случае угрозы прекращения сбыта товара в силу его морального старения. Выбор прямой скидки с цены, или действительного подарка, диктуется особенностями психологии покупателей.

Однако чаще прибегают к мнимым подаркам. В этих случаях при продаже основного относительно более дорогого изделия продавец предлагает в качестве подарка более дешевое изделие. Стоимость последнего включается в стоимость основного изделия. Этот прием широко практикуется при продаже товаров, продолжающих пользоваться спросом, в целях оживления спроса. В качестве подарка предлагаются, например, кассеты при продаже видео- и радиотехники и пленки при продаже фотоаппаратуры.

Метод ценовых подарков применяется при следующих условиях:

В качестве подарка должны предлагаться изделия (услуги), пользующиеся спросом. Принцип нагрузок, как отмечалось выше, в условиях рынка не работает.

Подарок должен быть ориентирован не только на потребителя, но и на покупателя, и на лицо, стимулирующее покупку. Так, при реализации предметов женского ассортимента в качестве подарков широко используются предметы мужского ассортимента (и наоборот), поскольку давно замечено, что наиболее дорогостоящие (нерациональные) покупки совершают менее осведомленные о товаре лица. Последние являются покупателями, но не

потребителями. В роли лиц, стимулирующих покупку, чаще всего выступают дети. Широкий ассортимент товаров снабжают красочными вкладышами, игрушками. Под давлением детей родители покупают этот товар. Детей же интересует не сам товар, а сопровождающие его элементы, т. е. дети выступают в этом случае не потребителями и не покупателями, а лицами, стимулирующими покупку. Однако именно на них ориентирован подарок.

Для современной отечественной практики методы психологического ценообразования очень важны: их применение не требует сложных расчетов и инвестиций, а эффект, как свидетельствует практика, получается значительный.

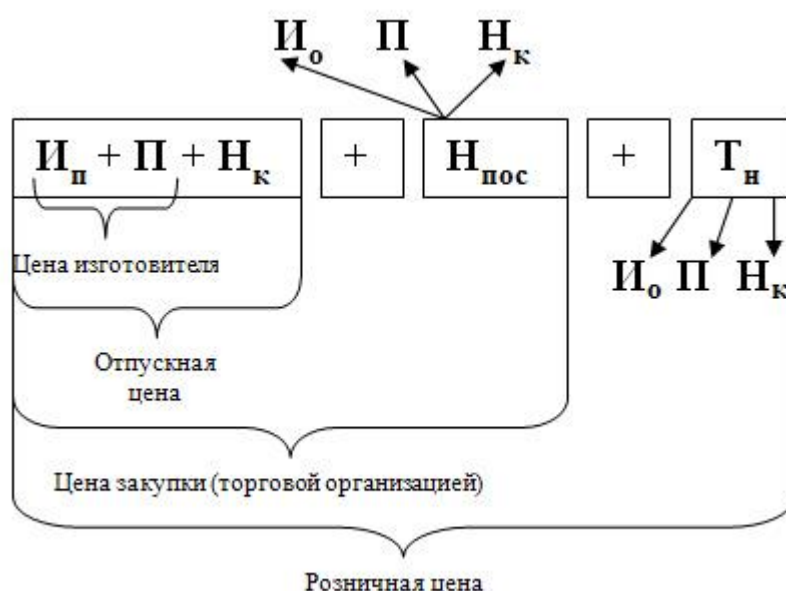


Рис. 9 Общая структура цены в современных российских условиях

Ип- издержки производства (себестоимость);

П — прибыль;

Нк- косвенные налоги, включаемые в структуру цены;

Нпоср- надбавка оптового посредника;

Ио- издержки обращения;

Тн- торговая надбавка.

Контрольные вопросы:

1. Что обозначает ценообразование по психологическому принципу?
2. В чем особенности расчета методом издержек?

3. В чем особенность метода стандартных издержек?
4. Какие виды ценообразования и существуют на предприятии?

Лекция № 11

Бухгалтерский учет

План

1. Понятие бухгалтерского учета. Предмет бухгалтерского учета.
2. Задачи бухгалтерского учета.
3. Функции бухгалтерской службы.
4. Требования, предъявляемые к ведению бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет охватывает менее широкий круг объектов, чем статистика, но более широкий, чем оперативный учет. Этот вид учета является всеобъемлющим и наиболее достоверным. На протяжении всего учетного периода в его регистрах хронологически и систематически фиксируется вся производственная и финансовая деятельность предприятия, наличие и движение средств, их источников и текущие хозяйственные операции. Наряду с применением в бухгалтерском учете всех трех видов измерителей при составлении отчетности используются лишь денежные, что позволяет все ценности и хозяйственные операции предприятия показывать в единой всеобъемлющей и сравнимой денежной оценке.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет ведется путем непрерывной, сплошной и последовательной регистрации всей учетной информации на основании надлежащим образом оформленных первичных учетных документов, в которых фиксируются совершившиеся хозяйственные операции.

Таким образом, бухгалтерский учет является документальным и доказательным, так как каждая его запись подтверждается соответствующим документом. Достоверность и объективность бухгалтерского учета подтверждается также периодическими инвентаризациями средств, расчетов и других статей баланса. Результаты инвентаризации свидетельствуют также о наличии тесной связи данных учета с фактическим состоянием средств предприятия и их сохранностью.

Для него характерно применение особых приемов и способов обработки экономической информации: счета бухгалтерского учета, двойная запись хозяйственных операций, бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский учет имеет свои отличительные особенности, а именно:

- является документальным и доказательным учетом;
- непрерывность (каждый день) и последовательность (без всяких пропусков) регистрации всей учетной информации;
- является стоимостным учетом (средства и операции отражаются в обязательном порядке в стоимостном выражении);
- применяются такие способы обработки учетных данных, как: бухгалтерские счета и баланс, двойная запись и инвентаризация и др.).

Таким образом, бухгалтерский учет - это система обобщения и наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью, отражаемой упорядочив и непрерывно с помощью специальных документов с целью получения данных о работе предприятия и контроля за его деятельностью

Виды бухгалтерского учета и виды измерителей

1. Бухгалтерский учет, кроме теории бухгалтерского учета, включает в себя: управленческий и финансовый учет.

Теория бухгалтерского учета - это организация системы бухгалтерского учета, ее теоретические и методологические, а также практические основы.

Финансовый учет представляет собой систему подготовки и сбора учетной информации, обеспечивающей регистрацию и отражение хозяйственных операций. Данный вид учета накапливает информацию о различных объектах учета (о средствах и их источниках), охватывает значительную часть бухгалтерского учета. Полученные данные финансового учета используются различными пользователями: как внутренними (менеджеры и сотрудники организации), так и внешними (кредиторы, инвесторы, налоговые органы).

Целью финансового учета является составление финансовых (бухгалтерских) отчетов, в том числе и для внешних пользователей, поэтому его обязаны вести все без исключения организации.

Правила ведения финансового учета, так же как и порядок составления финансовой отчетности, определены законодательством и основаны на общепринятых принципах.

Так как бухгалтерское отражение на счетах происходит после совершения хозяйственных операций, то информацию финансового учета можно подвергнуть проверке и она объективна.

Управленческий учет предназначен для сбора внутренней учетной информации, которая используется внутри организации для принятия управленческих решений. Управленческий учет представляет собой систему определения, сбора, измерения, а также анализа и передачи управленцам информации, которая необходима для планирования коммерческой деятельности организации, ее контроля и управления различными объектами.

Данный вид учета вести необязательно, требование о его использовании исходит от администрации организации; при этом посторонние органы не влияют на систему управленческого учета.

2. В бухгалтерском учете (так же как и в хозяйственном) для отражения хозяйственных операций применяют три вида измерителей: натуральные, трудовые и денежные.

Натуральные измерители нужны для получения в количественном выражении информации об объектах учета. Применяются различные натуральные измерители, это зависит от особенностей и физических свойств учитываемых объектов. Так объекты могут учитываться:

по счету: используются, например, штуки;

по весу: применяются килограммы, тонны;

по объему: кубические метры, литры;

по длине: метры, гектары;

по площади: используются, например, квадратные метры.

Натуральные измерители используются в учете и контроле ценностей: материалов, товаров, основных средств. С их помощью контролируются объемы процессов заготовки материалов, производства и продажи продукции (работ, услуг).

Натуральные показатели можно обобщать лишь по однородным предметам или работам, имеющим одинаковые измерители.

Трудовые измерители используются для учета количества затраченного рабочего времени. К таким измерителям относятся, например, человеко-дни, человеко-часы. Как отмечено ранее, трудовые измерители сочетаются при применении с натуральными.

Денежный (стоимостной) измеритель применяется для обобщения объектов в учете в единой оценке - в денежном выражении. Денежный измеритель в бухгалтерском учете используется вместе с натуральными и трудовыми измерителями, являясь универсальным, обобщающим и очень важным в бухгалтерском учете.

Денежные (стоимостные) измерители (в Российской Федерации - рубли) используются в качестве единого обобщающего показателя, позволяющего учесть самые разнородные средства и ценности, разнохарактерные операции, а также представить их в денежной оценке как единое целое.

С помощью данного измерителя: оценочно рассчитывают характеризующие работу показатели хозяйствующего субъекта; обобщают показатели о разнородных объектах учета; контролируют деятельность предприятия.

1. Основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за:
 - соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью;
 - наличием и движением имущества и обязательств;
 - использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
 - предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

2. В соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" № 129-ФЗ от 21 ноября 1996 года к ведению бухгалтерского учета предъявляются следующие основные требования:

- бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организации ведут в валюте Российской Федерации - в рублях;

- имущество, являющееся собственностью организации, учитывают обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации;
- организация ведет бухгалтерский учет непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;
- бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организация ведет путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета;
- данные аналитического учета должны соответствовать оборотам и остаткам по счетам синтетического учета;
- все хозяйственные операции и результаты инвентаризации подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета без каких-либо пропусков или изъятий;
- в бухгалтерском учете организаций текущие затраты на производство продукции и вложения во внеоборотные активы учитываются отдельно.

Функции бухгалтерского учета

В системе управления хозяйственной деятельностью предприятия бухгалтерский учет выполняет следующие функции: контрольную, информационную, обеспечения сохранности имущества, обратной связи, аналитическую.

1. *Контрольная функция* имеет большое значение в условиях развития рыночных отношений и наличия различных форм собственности. Работники бухгалтерии, аудиторских фирм, налоговых служб осуществляют контроль за сохранностью, наличием и движением имущества предприятий и организаций, правильностью и своевременностью расчетов с государством и другими субъектами хозяйственных взаимоотношений.

Контроль - проверка с целью обеспечения правильности и законности определенных действий. Различают три вида контроля: предварительный, текущий и последующий (заключительный). По форме осуществления они схожи и имеют одну и ту же цель: способствовать тому, чтобы фактически получаемые результаты были как можно ближе к требуемым.

Различают их по времени проведения. Предварительный контроль проводится до совершения хозяйственной операции, текущий - во время осуществления операции, последующий (заключительный) - после ее совершения.

2. Информационная функция. Это одна из основных функций бухгалтерского учета, которая выполняется в системе управления. Бухгалтерская информация широко используется всеми видами хозяйственного учета (оперативным, статистическим, бухгалтерским) с целью планирования и прогнозирования, а также для определения стратегии и тактики деятельности организации.

К бухгалтерской информации (для того чтобы она удовлетворяла всех пользователей) на всех этапах предъявляются следующие требования: оперативность, достоверность, своевременность, объективность.

Информация должна быть эффективной и высококачественной, то есть удовлетворять потребностям максимального количества пользователей (собственников, партнеров и др.). Информация должна содержать только необходимые данные (минимальное количество показателей); при этом лишние показатели исключаются. Информация должна быть необходимой и целесообразной, при этом удовлетворяя максимальное число ее пользователей на разных уровнях управления.

3. Обеспечение сохранности собственности - значимая в условиях рыночных отношений и наличия разных форм собственности функция. Функция осуществляется в зависимости от действующей системы учета и некоторых определенных предпосылок:

- совершенствования системы учета;
- применения передовых методов выявления недостатков, а также растрат и хищений;
- использования мерной тары, измерительных и контрольных приборов;
- наличия специализированных оборудованных оргтехникой складских помещений;
- использования современных средств для сбора, обработки и передачи информации.

4. *Функция обратной связи.* Бухгалтерский учет выполняет функцию обратной связи, необходимой при управлении: формируется и передается информация о фактических параметрах развития объекта управления.

Основными компонентами информационной системы обратной связи в данном случае являются:

- 1) ввод - неупорядоченные данные;
- 2) процесс - обработка данных;
- 3) вывод - упорядоченная информация.

Бухгалтерский учет, с точки зрения системы управления, представляет собой часть информационной системы обратной связи, ее основу. Он призван обеспечивать все уровни управления предприятия информацией о фактическом состоянии управляемого объекта, а также обо всех существенных отклонениях от заданных параметров.

С помощью бухгалтерской информации, используя обратную связь, на основании фактических показателей осуществляется контроль за выполнением запланированных показателей, выявляются недостатки и резервы производства.

Данную функцию обычно выполняет информация из первичной документации (так документы по расчету оплаты труда могут также служить данными для определения объема выполненных работ, количества выпущенной продукции).

5. Аналитическая функция. В современных условиях совершенствования управления и формирования рыночных отношений аналитическая функция также важна, поскольку достоверная и юридически обоснованная бухгалтерская информация используется для анализа финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

Реализация этой функции позволяет проводить анализ по всем разделам бухгалтерского учета, в том числе использования всех видов ресурсов, затрат на производство и реализацию продукции, правильности применяемых цен, что имеет особо важное значение в условиях действия рыночных цен, инфляционных процессов.

Принципы бухгалтерского учета

1. Принцип целостности. Данные бухгалтерского учета представляют собой единую систему, отвечающую задачам управления имуществом предприятия, его обязательствам и хозяйственным операциям, осуществляемым предприятием в процессе своей деятельности. Все элементы учета, не оказывающие влияния на хозяйственные процессы, должны быть изъяты из системы учета как излишние.

2. Принцип автономности. Имущество предприятия строго разграничено и обособлено от имущества его совладельцев, работников. В бухгалтерском учете и балансе следует отражать только имущество, которое признается собственностью конкретного предприятия. Предприятие рассматривается как самостоятельное юридическое лицо по отношению к своим работникам и собственникам.

3. Принцип двойкой записи - двойственная непрерывность отражения хозяйственных явлений, фактов и операций, которая predetermined использованием записи на счетах одновременно и на одинаковую сумму по дебету одного и кредиту другого бухгалтерского счета.

4. Принцип действующего предприятия. Предприятие избегает банкротства или своей ликвидации, не прекращая своей деятельности в

ближайшем будущем. Этот принцип отражает необходимость увязать ценность активов с будущими прибылями, которые могут быть получены при помощи этих активов. Он имеет особое значение при оценке имущества предприятия.

5. Принцип объективности (регистрации). Все хозяйственные операции должны находить отражение в бухгалтерском учете, если они зарегистрированы на протяжении всех этапов учета оправдательными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

6. Принцип осмотрительности (консерватизма). Определенная степень осторожности в формировании суждений, необходимых в производстве расчетов, требуемых в условиях неопределенности, чтобы активы или доходы не были завышены, а обязательства или расходы - занижены.

Соблюдение принципа осмотрительности не позволяет создавать скрытые резервы и чрезмерные запасы, сознательно занижать активы или доходы либо преднамеренно завышать обязательства или расходы. Бухгалтерская информация утратила бы качество надежности, если бы финансовая отчетность не была нейтральной.

7. Принцип оценки затрат предприятия. Отражение затрат в учете, балансе и отчетности по фактической себестоимости в момент их использования в производстве.

8. Принцип регистрации дохода (реализации). Момент реализации продукции устанавливается каждым предприятием в отдельности и закрепляется в его учетной политике. Международные стандарты предлагают три возможных момента реализации: по отгрузке, по доставке и по получении денег продавцом или его агентом.

9. Принцип соответствия - это соответствие двух потоков: затрат и доходов. Доходы отчетного периода должны быть соотнесены с расходами, благодаря которым эти доходы получены. В отчетном периоде учитываются только те расходы, которые обеспечили доход данного периода.

10. Принцип последовательности. Соблюдение относительного постоянства в использовании приемов и методов организации бухгалтерского учета, отражаемых в учетной политике предприятия.

11. Принцип периодичности. Регулярное балансовое обобщение, которое* предопределено такими элементами метода бухгалтерского учета, как составление баланса и отчетности за год, полугодие, квартал, месяц.

12. Принцип конфиденциальности - коммерческая тайна организации, за разглашение которой предусмотрена законодательно установленная ответственность.

13. Принцип неопределенности относится к предприятиям, которые будут продолжительно действовать и в будущем. Соблюдение этого принципа предполагает, что при распределении учетной информации между прошлым и будущим отчетными периодами предпочтение отдается будущему. Используемая для характеристики деятельности предприятия оценка отличается неопределенностью.

14. Принцип денежного измерения - это количественное измерение и исчисление фактов хозяйственных явлений и процессов. В качестве единицы измерения выступает валюта страны.

15. Принцип преемственности в бухгалтерском учете - разумная приверженность национальным традициям науки и практики своей страны.

Предмет бухгалтерского учета

1. Так как по определению бухгалтерский учет - это система обобщения и наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью, отражаемой упорядочив и непрерывно с помощью специальных документов с целью получения данных о работе предприятия и контроля за его деятельностью (см. Вопрос 2), то предметом бухгалтерского учета является финансово-хозяйственная деятельность предприятия. Можно также сказать, что предметом бухгалтерского учета, является имущество организации, его движение в различных сферах (см. п. 2) в процессе деятельности, а также результат этой деятельности.

Предметом бухгалтерского учета является упорядоченная и регламентированная информационная система, отражающая совокупность имущества по составу и размещению, по источникам их образования, хозяйственные операции и результаты деятельности предприятия в денежном выражении.6

2. В процессе работы предприятия происходит кругооборот хозяйственных средств. Здесь можно выделить процессы снабжения, производства и реализации, которые в учете представлены отдельными хозяйственными операциями. Таким образом, одна часть хозяйственных средств предприятия находится в сфере производства (например, материалы, оборудование), другая - в обращении (готовая продукция, переданная покупателям, денежные средства в кассе, на счету предприятия, в расчетах). Кроме того, часть хозяйственных средств может находиться в непроизводственной сфере (школы, детские сады, спортивные сооружения и т. д.).

Таким образом, объектами изучения бухгалтерского учета являются средства, их движение в процессе производства, распространения и обращения, а также источники их образования и использования.

Объектами изучения бухгалтерского учета или составными частями предмета являются:

- имущество по составу и размещению (хозяйственные средства) организации;
- имущество по источникам его формирования (обязательства организации, его капитал и т. п.);
- хозяйственные операции, производимые в результате финансово-хозяйственной деятельности и вызывающие изменения в имуществе и источниках их образования.

3. Имущество организации по составу и функциональной роли (характеру использования) подразделяется на две основных группы:

внеоборотные активы (основной капитал) и оборотные активы (оборотный капитал).

Внеоборотные активы включают в себя:

- основные средства, оборудование к установке;
- нематериальные активы;
- незавершенные вложения во внеоборотные активы;
- долгосрочные финансовые вложения.

Оборотные активы (оборотный капитал) состоят из:

- материальных оборотных средств;
- денежных средств;
- краткосрочных финансовых вложений;
- средств в текущих расчетах.

Внеоборотные активы (основной капитал)

1. Основные средства - средства труда, с помощью которых человек в процессе производства оказывает воздействие на предмет труда с целью получения в конечном итоге определенной продукции (работ, услуг).

Особенностью основных средств является их функционирование в неизменной натуральной форме в течение длительного времени в процессе производства и постепенное перенесение своей стоимости на производимую продукцию в виде амортизационных отчислений.

К основным средствам в бухгалтерском учете относят ту часть средств труда, которая используется длительное время (более 12 месяцев) в производстве продукции, при выполнении работ (услуг) либо для управленческих нужд при соблюдении некоторых условий (таких, например как: приносить экономические выгоды). К ним относятся здания и сооружения, машины и оборудование, инструменты, транспортные средства и т. д.

2. Нематериальные активы - это объекты долгосрочного пользования (сроком более 12 месяцев), не имеющие материально-вещественной

структуры, но обладающие стоимостной оценкой и приносящие доход. При этом, кроме того, должны соблюдаться следующие условия:

а) возможность идентификации;

б) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

К ним относятся (согласно ПБУ 14/2000) при соблюдении вышеперечисленных условий следующие объекты интеллектуальной собственности:

исключительные права патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель, селекционные достижения; авторские права на программы для ЭВМ, базы данных; права на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;

имущественные права на топологии интегральных микросхем.

В составе нематериальных активов могут учитываться также деловая репутация организации и организационные расходы, признанные вкладом участников в уставный капитал организации. К ним не относятся интеллектуальные и деловые качества персонала, квалификация и способность к труду.

Нематериальные активы могут переносить свою стоимость на создаваемый продукт не сразу, а постепенно, частями, по мере амортизации.

3. Вложения во внеоборотные активы являются главным источником появления у предприятий нового имущества, учитываемого в составе основных средств. Они представляют собой совокупность затрат на осуществление долгосрочных инвестиций, связанных с новым строительством (включая реконструкцию и перевооружение предприятия), приобретением новых объектов основных средств, прочие капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, геологоразведочные и буровые работы и др.).

4. Долгосрочные финансовые вложения - это такие вложения свободных денежных средств организации, срок погашения (выкупа) которых превышает один год; если же их срок погашения (выкупа) не установлен, то вложения осуществлены организацией с намерением получать доходы по ним более одного года.

К ним относятся:

- средства, направленные в качестве долевого участия в уставные капиталы других организаций, созданных на территории страны и за рубежом;
- средства, направленные на приобретение акций и облигаций других организаций на долговременной основе;
- долгосрочные займы (свыше одного года), выданные другим организациям под долговые обязательства;
- прочие виды размещения свободных денежных средств с целью извлечения дохода на долговременной основе.

Оборотные активы (оборотный капитал)

Оборотные средства - сырье, материалы, топливо и другие ценности; они используются в одном производственном цикле, поэтому вся их стоимость сразу относится на затраты (расходы) предприятия. В состав данной группы также включаются готовая продукция и незавершенное производство.

1. В состав материальных оборотных средств включаются: производственные запасы - предметы труда, используемые в производстве или для хозяйственных (управленческих) нужд организации (сырье и материалы, топливо, полуфабрикаты), животные на выращивании и откорме, готовая продукция (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством) и товары, которые предназначены для продажи (то есть находящиеся на складе) и

отгруженные покупателям, а также незавершенное производство (работы и продукция, не прошедшая всех фаз обработки) и расходы будущих периодов (затраты, произведенные в текущем отчетном периоде, но относящиеся к следующим периодам).

2. Денежные средства представляют собой сумму наличных денег и денежных документов в кассе организации, а также средств на расчетных и других (например, валютных) счетах в банках. Оборотные активы обеспечивают возможность участия в расчетах: денежными средствами производятся расчеты с покупателями и поставщиками по задолженности, с рабочими и служащими по заработной плате, с финансовыми органами (в основном посредством безналичных перечислений). При этом наличными средствами расчеты могут осуществляться в пределах лимитов, также в пределах установленного лимита могут находиться наличные деньги в кассе предприятия.

3. К оборотным средствам относятся финансовые активы - вложения (инвестиции) на приобретение **краткосрочных финансовых вложений** на срок не более одного года. К ним *относятся* предоставленные другим организациям займы, средства на депозитных счетах банков, ценные бумаги (акции, облигации и местные займы), векселя, а также сберегательные сертификаты и др.

4. *Средства в расчетах* включают в себя различные виды *дебиторской задолженности* различных организаций, юридических и физических лиц перед предприятием, под которой понимается сумма долгов других предприятий данной организации (например, покупателей и заказчиков за купленную у данной организации продукцию) или лиц (например, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы), а также перечисленных поставщикам и подрядчикам авансов и т. д. Должники при этом называются *дебиторами*.

Контрольные вопросы:

1. Какие функции выполняет бухгалтерский учет?
2. Какие методы используются в бухгалтерском учете?
3. Что входит в оборотные активы предприятия?
4. Какие виды внеоборотных активов существуют в бухгалтерском учете?

Лекция № 12

Документирование хозяйственных операций

План

1. Понятие документа бухгалтерского учета.
2. Регистры документов.
3. Сроки хранения документов.
4. Классификация учетных регистров.
5. Характеристика учетных регистров по внешнему виду.
6. Требования, предъявляемые к ведению учетных регистров.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учет ведется путем непрерывной, сплошной и последовательной регистрации всей учетной информации на основании надлежащим образом оформленных первичных учетных документов, в которых фиксируются совершившиеся хозяйственные операции.

Таким образом, бухгалтерский учет является документальным и доказательным, так как каждая его запись подтверждается соответствующим документом. Достоверность и объективность бухгалтерского учета подтверждается также периодическими инвентаризациями средств, расчетов и других статей баланса. Результаты инвентаризации свидетельствуют также

о наличии тесной связи данных учета с фактическим состоянием средств предприятия и их сохранностью.

Для него характерно применение особых приемов и способов обработки экономической информации: счета бухгалтерского учета, двойная запись хозяйственных операций, бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский учет имеет свои отличительные особенности, а именно:

- является документальным и доказательным учетом;
- непрерывность (каждый день) и последовательность (без всяких пропусков) регистрации всей учетной информации;
- является стоимостным учетом (средства и операции отражаются в обязательном порядке в стоимостном выражении);
- применяются такие способы обработки учетных данных, как: бухгалтерские счета и баланс, двойная запись и инвентаризация и др.).

Таким образом, бухгалтерский учет - это система обобщения и наблюдения за финансово-хозяйственной деятельностью, отражаемой упорядочив и непрерывно с помощью специальных документов с целью получения данных о работе предприятия и контроля за его деятельностью

Все финансово-хозяйственные операции должны быть оформлены на основании должным образом составленных оправдательных документов.

Данные документы являются первичной учетной информацией, используя которую ведется бухгалтерский учет.

Документация представляет собой процесс документального оформления финансово - хозяйственных операций. При этом осуществляется сплошное и непрерывное отражение хозяйственных операций в момент (либо сразу по окончании) их совершения.

Таким образом, документация является одной из особенностей бухгалтерского учета, где записи производятся только на основании первичных документов.

Первичный документ - оправдательный документ по совершению хозяйственной операции (письменное доказательство), на основании которого ведется бухгалтерский учет.

Первичные (так же как и сводные) учетные документы могут составляться на бумажных и машинных носителях информации. В последнем случае организация обязана изготовлять за свой счет копии таких документов на бумажных носителях для других участников операций, а также по требованию органов, осуществляющих контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации, суда и прокуратуры.

Носителями информации могут быть дискеты, магнитные ленты и др. в зависимости от оснащенности предприятия.

Первичные документы должны составляться на русском языке средствами, обеспечивающими сохранение записей длительное время, и оформляться на бланках типовых или специально разрабатываемых форм. В документах не должно быть подчисток и неоговоренных исправлений (при этом ошибочные записи зачеркиваются тонкой чертой с надписанием правильного текста и оговаривается исправление). Но следует помнить, что в денежных документах никакие исправления не допускаются. В случае обнаружения ошибки при составлении первичных учетных документов могут быть внесены исправления лишь по согласованию с участниками хозяйственных операций.

При поступлении в бухгалтерию первичные документы подлежат обязательной проверке по форме, арифметически, по содержанию. Проверяется полнота и правильность оформления документа и заполнения реквизитов, законность операций, логическая увязка отдельных показателей, а также подсчет сумм.

Информация с первичного документа переносится в учетные регистры, о чем делается отметка на самом документе, которая исключает возможность его повторного использования. Следует помнить, что все первичные денежные документы подлежат обязательному гашению штампом или надписью "Получено", "Оплачено" с указанием даты. Все документы должны храниться некоторое время; при этом сроки хранения документов в архиве предприятия определяются согласно правилам, установленным Главным архивным управлением.

Любой документ должен содержать ряд показателей, которые в бухгалтерском учете называются реквизитами. Реквизиты подразделяются на обязательные и дополнительные.

Обязательные реквизиты обеспечивают документам юридическую силу. К ним относятся:

- наименование документа (формы), код формы;
- дата составления документа;
- наименование организации, от имени которой составлен документ;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- личные подписи указанных лиц и их расшифровки.

Первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, а документы, форма которых там не предусмотрена, должны содержать эти обязательные реквизиты.

Дополнительные реквизиты определяются особенностями отражаемых хозяйственных операций и назначением документов. В зависимости от характера операции и технологии обработки данных, в

первичные документы могут быть включены дополнительные следующие реквизиты:

- номер документа;
- расчетные счета организации;
- основание для совершения хозяйственной операции.

4. В зависимости от места расположения тех или иных реквизитов в документах форма документов может быть зональной, анкетной, табельной и комбинированной:

зональная форма. Документ при построении по данной форме разграфлен на отдельные зоны. Каждый реквизит размещается в своей зоне, которая является постоянной для данного типа документов, что облегчает работу с ними непосредственному исполнителю;

анкетная форма предполагает размещение названия реквизитов в левой стороне документа, заполнение их один под другим и сверху вниз;

табельная форма является продолжением зональной формы. В ней реквизиты расположены по вертикали и горизонтали с выделением для каждой группы нескольких строк, образующих самостоятельную таблицу (матрицу);

комбинированная форма сочетает в себе признаки построения ранее рассмотренных форм - зональной, анкетной и табельной.

В зависимости от характера регистрируемых операций формы документов делятся на:

типовые - предназначенные для регистрации однородных, распространенных хозяйственных операций (формы кассовых ордеров - № КО-1, № КО-2, кассовой книги - № К.О-4 и др.);

специализированные - для регистрации узкоспециализированных операций (например, в автотранспортных предприятиях карта учета работы автомобиля).

Для исключения повторного использования документов ряд документов подлежит гашению штампом "Получено" или "Оплачено" с указанием даты. Свободные строки подлежат обязательному прочерку.

Классификация документов по назначению и порядку составления

Классификация бухгалтерских документов - группировка по определенным признакам бухгалтерских документов с целью их изучения и правильного использования. Такими признаками являются: назначение, порядок составления, способ отражения хозяйственных, операций, место составления, порядок заполнения.

1. Первичные документы по назначению можно подразделить на распорядительные, оправдательные (исполнительные), бухгалтерского (учетного) оформления и комбинированные.

Распорядительные - это документы, которые содержат приказ, распоряжение на совершение определенных хозяйственных операций. Они разрешают произвести операцию, но не удостоверяют ее совершение. К ним относятся:

- приказы;
- доверенности;
- накладные на работу;
- чек на получение наличных денег с расчетного или валютного счета;
- платежное поручение банку на перечисление денежных сумм.

Данные документы не подтверждают факты совершения хозяйственных операций и поэтому не являются основанием для их отражения в системном бухгалтерском учете. Их подписывают работники предприятия, имеющие право давать указания на совершение отраженных в документах операций.

Оправдательные (исполнительные) документы отражают факт совершения операции, служат оправданием записей в бухгалтерском учете, основанием для отражения хозяйственных операций на счетах,

свидетельствуя о получении, выдаче, списании денежных и материальных средств. К ним, например, относятся:

- приходный (расходный) кассовый ордер на получение (выдачу) наличных денег из кассы предприятия;
- приходная (расходная) накладная - накладная на получение (отпуск) товара;
- акт приемки, а также акт на списание товарно-материальных ценностей.

Документ бухгалтерского оформления предназначен для того, чтобы на основании распорядительных и оправдательных документов подготовить соответствующие учетные записи для обработки с целью дальнейшего использования в учетном процессе. К ним относятся:

- накопительные ведомости;
- ведомости начисления и распределения амортизационных отчислений;
- ведомости распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов;
- расчеты отклонений от нормативной себестоимости;
- калькуляции фактической себестоимости продукции;
- разные виды справок и расчетов, составляемых бухгалтерией.

К документам бухгалтерского оформления относятся различные справки, расчеты, заполняемые бухгалтером.

Принято регистрировать только те хозяйственные операции, действительное совершение которых отражено в оправдательных документах. На практике очень часто распоряжение на совершение операций и их фактическое совершение оформляется одним документом. Комбинированные документы сочетают в себе разрешительный и оправдательный характер (признаки распорядительных, оправдательных и документов бухгалтерского оформления). Примером документа являются авансовый отчет, расчетно-платежная ведомость, требование на отпуск

материалов, лимитно-заборная карта и др. Наличие подписи в нем дает распоряжение кассиру выдать деньги из кассы работникам. Применение этого вида документов в учете очень удобно, так как упрощает их обработку, делает ее более наглядной, сокращает количество документов и расходы на изготовление бланков.

2. По порядку составления документы бывают первичными и сводными.

Первичные документы составляются на каждую отдельную операцию в момент ее совершения или сразу же по ее окончании путем ее первоначальной регистрации, удостоверяющей содержание хозяйственного факта и то, что он действительно имел место. К ним относятся документы:

- о поступлении материалов и отпуске их со складов предприятия в цехи (накладные, требования, лимитно-заборные карты);
- об отгрузке продукции покупателям (накладные, счета-фактуры);
- о начислении заработной платы работникам за выработанную продукцию, выполненную работу или оказанные услуги (табель учета рабочего времени);
- о поступлении и выдаче денежных средств (кассовые ордера).

Сводные документы составляются на основе первичных документов. Первичные документы, однородные по характеру операций, экономическому и другим признакам, объединяют в сводных документах, которые называются регистрами бухгалтерского учета. К ним относятся сводные группировочные ведомости, журналы-ордера, машинограммы и т. д. - в зависимости от применяемой формы учета. Применение регистров позволяет обобщать первичные документы, что дает возможность на другом уровне анализировать информацию о хозяйственных операциях.

Регистры бухгалтерского учета предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных

документах, для отражения на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности.

Регистры бухгалтерского учета ведутся в специальных книгах (журналах), на отдельных листах и карточках, в виде машинограмм, полученных при использовании вычислительной техники, а также на магнитных лентах, дисках, дискетах и иных машинных носителях.

Хозяйственные операции должны отражаться в регистре бухгалтерского учета в хронологической последовательности и группироваться по соответствующим счетам бухгалтерского учета

Классификация документов по содержанию хозяйственных операций, по способу отражения операций, по месту составления, по порядку заполнения

1. По содержанию хозяйственных операций документы делятся на материальные, денежные и расчетные.

Материальные документы отражают наличие и движение средств и предметов труда, к которым относятся основные средства, нематериальные активы и другие долгосрочные вложения, производственные запасы и затраты. К материальным документам относятся:

- акты приема-передачи и списания основных средств;
- документы на оприходование и списание материальных ценностей;
- перечень таблиц, справок-расчетов и ведомостей;
- счета-фактуры, накладные и др.

Денежные документы показывают движение денежных средств. С их помощью учитываются кассовые и банковские операции. К ним относятся чеки, выписки банка, кассовые приходные и расходные ордера, квитанции о приеме денег, почтовые и вексельные марки, займы, облигации, сберегательные сертификаты.

Расчетные документы отражают расчеты предприятия с юридическими и физическими лицами. К ним относятся:

- платежные поручения и платежные требования;
- расчетные чеки;
- расчетнотплатежные ведомости;
- авансовые отчеты.

2. По способу отражения хозяйственных операций документы подразделяются на разовые и накопительные.

Разовые документы одновременно фиксируют в документе одну или несколько хозяйственных операций. При соблюдении определенных требований, предъявляемых к документу, информация, содержащаяся в нем, служит основанием для составления бухгалтерской записи в учете - приходные и расходные кассовые ордера, накладные-требования на отпуск материалов.

Накопительные документы фиксируют однородные хозяйственные операции, которые совершаются в течение определенного периода (дня, недели, месяца). В конце периода в этих документах подсчитываются итоги по соответствующим показателям.

3. По месту составления документы бывают внутренними и внешними.

Внутренние документы составляются и обращаются внутри данной организации. Ими оформляются операции, совершенные в пределах данной организации. К ним относятся:

- накладные на внутреннее перемещение товарно-материальных ценностей;
- расчетно-платежные и платежные ведомости на выдачу заработной платы;
- товарные отчеты;
- авансовые отчеты подотчетных лиц.

Внешние документы поступают от других организаций или направляются из данной организации в другие организации:

- товарно-транспортные накладные;

- счета-фактуры на поступившие от поставщиков товары;
- доверенности;
- платежные поручения.

4. По порядку заполнения документы можно классифицировать на составляемые вручную и - при помощи вычислительной техники.

Документы, составляемые ручным путем, заполняются вручную либо на пишущей машинке.

Документы, заполняемые при помощи вычислительной техники, автоматически регистрируют информацию о производственных операциях в момент их совершения.

Документооборот

1. Документооборот - движение документов в организации по информационным технологическим цепочкам (создание или получение их от других предприятий, принятие к учету, обработка, включая передачу в архив), регламентируемое графиком и дающее возможность проинформировать всех заинтересованных лиц, довести до них принятие решения. Документооборот - процесс последовательного выполнения операций над документами с момента их создания или получения до исполнения или отправки; он складывается из количества входящих, исходящих и внутренних документов.

Отвечает за организацию документооборота главный бухгалтер предприятия. В его обязанности входит разработка правил документооборота и технологии обработки учетной информации, представленного в виде графика документооборота.

2. Документы, составленные в хозяйственных подразделениях предприятия (управлениях, отделах, цехах, бригадах и т. д.), передаются в бухгалтерию. До записи в учетные регистры они подвергаются бухгалтерской обработке, которая проводится в три этапа:

на первом этапе документы проверяются с точки зрения законности и целесообразности хозяйственных операций (по существу), а также сумма

данной операции. Здесь может быть использован метод встречной проверки документов;

второй этап - производится формальная проверка документа на соблюдение формы документов и наличия в них обязательных реквизитов, проверяется правильность заполнения всех реквизитов, имеются ли предусмотренные подписи должностных лиц, участвовавших в совершении операции и оформлении документов;

третий этап - проверенные и принятые документы подвергаются группировке, арифметической проверке (правильности арифметических вычислений и подсчетов), таксировке (расценке) и контировке.

Таким образом, документы проверяются по форме и содержанию, группируются по однородным признакам и служат основанием для записей в учетных регистрах, после чего переплетаются в папки и используются для различных справок, проверок и документальных ревизий.

Группировка представляет собой процесс учетной обработки документов. Характер группировки обусловлен перечнем представленных протак - сированных документов. Цель группировки заключается в подготовке сводных данных по движению отдельных видов имущества и обязательств за отчетный период. Тем самым упрощается ведение первичного учета.

Арифметическая проверка позволяет контролировать арифметические подсчеты итогов, правильность отражения количественных и стоимостных показателей.

Таксировка - определение денежной оценки хозяйственных операций, зафиксированных в документах. Многие поступающие в бухгалтерию документы имеют только натуральные показатели. При таксировке в таких документах указывают цены и суммы. Например, если в документе указан трудовой измеритель, выраженный в единицах времени (рабочих днях, часах, минутах), то его величина умножается на стоимость единицы данного времени.

Контировка - бухгалтерская запись в первичном документе, то есть проставление корреспонденции счетов по конкретной хозяйственной операции, вытекающей из содержания документа. Этот этап представляет собой более высокий уровень работы с документами.

3. Система управления документооборотом в организации налаживается следующим образом:

- разрабатывается положение о бухгалтерской службе;
- составляются должностные инструкции для работников бухгалтерии и иных работников организации, имеющих отношение к учету;
- составляется график документооборота в организации;
- создаются технологии обработки учетной информации;
- разрабатываются номенклатура дел и порядок текущего хранения документов;
- проводятся экспертиза документов, с точки зрения их ценности, и подготовка пел к длительному хранению

Инвентаризация

1. Инвентаризация представляет собой способ контроля за сохранностью средств предприятия и правильностью отражения их в бухгалтерском учете. Наряду с имуществом (основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы, денежные средства и прочие финансовые активы) инвентаризации подлежат и финансовые обязательства (кредиторская задолженность, кредиты банков, займы и резервы).

Инвентаризация - способ проверки соответствия фактического наличия средств данным бухгалтерского учета. Она позволяет проверить, все ли хозяйственные операции оформлены документально и отражены в бухгалтерском учете, а также внести необходимые исправления и уточнения.

По ряду причин не все явления хозяйственной деятельности могут быть зарегистрированы в момент их совершения (хищения, убыль).

Такие операции выявляют путем инвентаризации, с помощью результатов которой документально оформляют неучтенные операции для обеспечения соответствия учетных и фактических данных.

Инвентаризация проводится в обязательном порядке перед составлением годового отчета, при смене материально-ответственного лица, в случае установления порчи, фактов злоупотреблений и хищений, при ликвидации предприятия и т. п.

Для проведения инвентаризации в организации создается постоянно действующая комиссия, которая берет расписку у материально-ответственного лица о том, что все поступившие ценности учтены, а выбывшие - списаны, и соответствующие первичные документы переданы бухгалтеру. Комиссия в присутствии материально-ответственного лица проверяет наличие материальных ценностей и составляет инвентаризационные описи, после чего производится сравнение инвентаризационных данных и данных учета, составляется сличительная ведомость. Выявленные расхождения регулируются сразу же после окончания инвентаризации.

Основными целями инвентаризации являются:

- выявление фактического наличия имущества;
- обеспечение достоверности показателей бухгалтерского учета;
- сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета;
- проверка полноты отражения в учете обязательств.

Инвентаризации подлежат все имущество организации независимо от его местонахождения и все виды финансовых обязательств (основные средства; товарно-материальные ценности и денежные средства; незавершенное производство; расходы будущих периодов; средства в расчетах; документы строгой отчетности; а также ценности, которые не принадлежат данному предприятию).

Инвентаризация имущества производится по его местонахождению в разрезе материально ответственных лиц.

Проведение инвентаризации обязательно:

- при передаче имущества организации в аренду, выкупе, продаже, а также в случаях, предусмотренных законодательством при преобразовании государственного или муниципального унитарного предприятия;
- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности (кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года). Инвентаризация основных средств может проводиться один раз в три года, а библиотечных фондов - один раз в пять лет;
- при смене материально ответственных лиц (на день приемки-передачи дел);
- при установлении фактов хищений или злоупотреблений, а также порчи ценностей;
- в случае стихийных бедствий, пожара, аварий или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при ликвидации (реорганизации) организации перед составлением ликвидационного (разделительного) баланса и в других случаях, предусмотримых законодательством Российской Федерации.

2. Основными задачи инвентаризации являются:

- выявление фактического наличия основных средств, товарно-материальных ценностей и денежных средств, ценных бумаг, а также объемов незавершенного производства;
- выявление товарно-материальных ценностей, частично потерявших свое первоначальное качество, не отвечающих стандартам качества, техническим условиям;

- выявление сверхнормативных и неиспользуемых материальных ценностей с целью последующей реализации;
- проверка соблюдения правил и условий хранения материальных ценностей и денежных средств, а также правил содержания и эксплуатации машин, оборудования и других основных средств;
- проверка реальной стоимости учтенных на балансе товарно-материальных ценностей, сумм денежных средств в кассе, на расчетных, валютных и других счетах, денежных средств в пути, незавершенного производства, расходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности;
- сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета.

3. Различают четыре вида инвентаризации:

- частичная инвентаризация - бывает один раз в год для каждого объекта. При частичной инвентаризации проверке подвергается один или несколько видов средств в определенных местах хранения. Это надежный способ контроля, не мешающий работе и не требующий высокого уровня внутренней организации;
- периодическая инвентаризация - проводится в конкретные сроки в зависимости от вида и характера имущества;
- полная инвентаризация - проверка всех видов имущества предприятия. Проводится в конце года перед составлением годового отчета, а также при полной документальной ревизии, по требованию финансовых и следственных органов;
- выборочная инвентаризация - проводится на отдельных участках производства или при проверке работы некоторых материально ответственных лиц.

Кроме того, в зависимости от основания проведения, инвентаризации бывают плановые (проводятся в установленные инструкциями сроки) и внеплановые (проводятся по мере необходимости, обычно внезапно).

Оценка

1. **Оценка** - способ денежного выражения объектов бухгалтерского учета (имущества, обязательств и хозяйственных операций) посредством сложения произведенных в них затрат для отражения их в учете и бухгалтерской отчетности. Применение оценки обеспечивает реальность и сопоставимость показателей хозяйственной деятельности предприятий.

Для получения обобщающих показателей о различных средствах, их источниках, операциях с ними необходима их правильная оценка. Такая оценка осуществляется с помощью денег, основные ее принципы устанавливаются Правительством (см. Лекцию 13).

2. К оценке должны быть предъявлены два основных требования: оценка всех объектов бухгалтерского учета должна быть реальной и единой:

- реальность оценки - отражение действительной величины отдельных видов средств и источников их образования (соответствие денежного выражения объектов учета их фактической величине). Реальность статей баланса обеспечивается достоверностью данных бухгалтерского учета и принципами оценки хозяйственных средств. Реальность оценки требует точного исчисления (калькулирования) фактической себестоимости всех объектов учета;
- единство оценки - единообразие и неизменность. Одни и те же объекты учета оцениваются одинаково на всех предприятиях в течение всего срока пребывания их на одной стадии кругооборота. Такое единообразие оценки достигается установлением обязательных положений, инструкций, правил учета и калькулирования.

Правила и порядок оценки объектов учета регламентируются Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, а также различными положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). Общей для них является оценка объектов по их фактической стоимости.

3. Оценка осуществляется следующим образом:

- имущество, приобретенное за плату, оценивается путем суммирования фактически произведенных затрат на его покупку (куда включаются затраты на приобретение объекта, уплачиваемые проценты по предоставленному при приобретении коммерческому кредиту, наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения, уплачиваемые снабженческим, внешнеэкономическим и иным организациям, таможенные пошлины и иные платежи, затраты на транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций);
- имущество, полученное безвозмездно, оценивается по рыночной стоимости на дату оприходования (данные о действующей цене должны быть подтверждены документально или экспертным путем);
- имущество, произведенное в самой организации, - по стоимости его изготовления (фактическим затратам, связанным с использованием в процессе изготовления имущества основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и других затрат на изготовление объекта имущества).

Калькуляция

1. **Калькуляция** - способ группировки затрат и определения себестоимости приобретенных материальных ценностей, изготовленной продукции и выполненных работ. Калькуляция - представленный в табличной форме бухгалтерский расчет затрат, расходов в денежном

выражении на производство и сбыт единицы (или партии) изделия. Таким образом, калькуляция служит основанием для определения средних издержек производства и установления себестоимости продукции, а также приобретенных ценностей.

Калькулирование себестоимости продукции производится различными методами в зависимости от ее вида, типа и характера организации производства. Эти методы предусматриваются основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

2. Калькуляции группируют по ряду признаков. В зависимости от времени составления и назначения различают нормативные, плановые (сметные) и отчетные (фактические) калькуляции:

- нормативная калькуляция исчисляется на начало отчетного периода и представляет собой величину затрат, которую предприятие на момент составления калькуляции, исходя из технического уровня производства и существующей технологии, израсходует на единицу выпускаемой продукции с учетом действующих норм и нормативов в постатейном разрезе (текущих норм затрат);
- плановые калькуляции составляются до начала отчетного периода. В этих калькуляциях рассчитывается количество материальных и трудовых затрат для производства запланированного к выпуску количества продукции. Они составляются исходя из плановых норм расходов и других плановых показателей на отчетный период (при этом нормы расходов являются средними). Сметную калькуляцию, которая является разновидностью калькуляции плановой, составляют для определения цены при расчетах с заказчиками отдельно на разовый заказ или работу (уникальное изделие).

Нормативная себестоимость продукции обычно выше плановой в начале года и ниже - в конце года (это связано с тем, что текущие нормы затрат выше средних норм, на основании которых составлена плановая калькуляция, в начале года и ниже - в конце года).

Отчетные калькуляции составляются после совершения хозяйственных процессов. Цель отчетной калькуляции - определение фактической (реальной) себестоимости продукции, выполненных работ и услуг (в фактическую себестоимость продукции включают в том числе и непланируемые непроизводительные расходы). При этом используются данные бухгалтерского учета о фактических затратах на производство и количестве выпущенной продукции (работ, услуг).

3. Объект калькулирования - продукт производства, технологическая фаза, стадия и пр., то есть продукция разной степени готовности, виды работ или услуг.

Калькуляционная единица - измеритель объекта калькулирования. В отраслях перерабатывающей промышленности калькуляционной единицей продукции, к примеру, является 1 т или 1 ц. Для однородных продуктов применяются условные укрупненные калькуляционные единицы (например, 100 пар обуви, 100 метров, 1000 банок). Ц. По объему затрат различают калькуляции производственной и полной себестоимости:

- в калькуляциях производственной себестоимости отражаются затраты, возникшие в сфере производства;
- калькуляции полной себестоимости отличаются от калькуляций производственной себестоимости на величину затрат, связанных с реализацией продукции.

Данные калькуляции фактической (полной) себестоимости продукции (работ, услуг) широко используются для управления организацией, контроля за соблюдением принятой организацией плановой (нормативной) себестоимости продукции, рентабельности хозяйственной

деятельности, выявления резервов и путей дальнейшего снижения затрат труда, финансовых и материальных ресурсов.

Калькуляция является одним из элементов метода бухгалтерского учета, тесно связана с другими элементами и со счетами бухгалтерского учета, так как данные для определения себестоимости отдельных объектов учета (суммы различных затрат) предварительно отражаются на счетах.

Учетные регистры по внешнему виду и по характеру записей

1. Учетные регистры - документы для регистрации и группировки данных бухгалтерского учета о наличии средств и операциях с ними. Они классифицируются (разделяются) по внешнему виду, по объему содержания операций, по назначению (характеру записей) и по строению (форме).

2. По внешнему виду учетные регистры делятся на бухгалтерские книги, карточки и свободные листы:

- бухгалтерские книги - вид учетных регистров синтетического (Главная книга, книга "Журнал-Главная") и аналитического учета (книги учета основных средств, затрат производства, реализации продукции и др.). Представляют собой сброшюрованные и пронумерованные одноформатные листы бумаги, заверенные подписью главного бухгалтера и имеющие двустороннее строение: одна сторона для дебетовых, другая - для кредитовых записей;
- *картонки* - отдельные листы (бланки), разграфленные для нужд учета, изготовленные из картона или бумаги определенного размера, что дает возможность организовать картотеки. При этом разделителями карточки разбиваются на разделы с соответствующими указателями (индикаторами) для обеспечения быстроты нахождения в картотеке требующейся карточки. В карточках обычно ведут аналитический учет. Они очень удобны для копировальных записей и группировок учетных данных. В зависимости от формы и назначения

карточки бывают контокоррентные (предназначены для учета таких объектов, показатели которых дают в общей сумме, например, о состоянии дебиторской задолженности, расчетов с подотчетными лицами и других расчетов), многографные (применяются для учета объектов, где требуется детализация показателей по дебету или кредиту счета, например, производственных расходов по статьям и т. д.), инвентарные (для учета объектов основных средств), количественно-суммового учета (для учета товарно-материальных ценностей по их количеству и сумме; в них указываются: дата и номер бухгалтерской проводки, содержание записи, приход, расход и остаток по количеству и сумме), складского учета (для количественного учета товарно-материальных ценностей на складах).

- *свободные листы* - применяются в качестве учетных регистров для всех видов учетных записей и составляют основу современного учета. Каждый лист имеет соответствующее название (журнал-ордер, ведомость) и указание периода его действия (месяц, квартал).

3. По характеру записей учетные регистры делятся на хронологические, систематические и комбинированные:

- хронологические регистры используют для записей хозяйственных операций по мере их совершения и поступления документов в бухгалтерию без определенной группировки по счетам. Такие регистры обеспечивают контроль за полнотой бухгалтерских записей и сохранностью поступающих документов. Виды хронологического регистра: регистрационный журнал, книга учета хозяйственных операций, книги покупок и продаж;

- *систематические регистры* - регистры, в которых документы регистрируются в определенной системе (группировке); они используются для отражения однородных по экономическому содержанию хозяйственных операций (например, инвентаризационная опись ценностей) и подразделяются на систематические регистры синтетического учета и систематические регистры аналитического учета;
- *комбинированные регистры* сочетают хронологические и систематические записи. Например, в журналах-ордерах записи ведут в разрезе синтетических счетов в хронологическом порядке.

Бухгалтерская отчетность

1. Бухгалтерская отчетность - единая система данных (показателей) об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам за отчетный период (месяц, квартал, год).

Бухгалтерская отчетность завершает учетный процесс. Рекомендуемые формы бухгалтерской отчетности и инструкции о порядке заполнения этих форм разрабатываются и утверждаются Минфином РФ.

2. Бухгалтерская отчетность состоит из:

- бухгалтерского баланса (форма 1);
- отчета о прибылях и убытках (форма 2);
- приложений к ним:
- отчета о движении капитала (форма 3);
- отчета о движении денежных средств (форма 4);
- приложения к бухгалтерскому балансу (форма 5) и других форм отчетов, предусмотренных нормативными актами;
- аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности предприятия, если она в

соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту;

- пояснительной записки (которая именуется "пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках").

Каждая составляющая часть бухгалтерской отчетности должна содержать следующие данные:

- наименование составляющей части;
- указание отчетной даты или отчетного периода, за который составлена бухгалтерская отчетность;
- наименование организации с указанием ее организационно-правовой формы;
- формат представления числовых показателей бухгалтерской отчетности.

3. Бухгалтерская отчетность (которая должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении):

- формируется исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету;
- позволяет установить недостаток или излишек источников средств; при этом можно определить насколько предприятие обеспечено собственными и заемными источниками. Статьи бухгалтерской отчетности, составляемой за отчетный год, должны подтверждаться результатами инвентаризации активов и обязательств;
- позволяет оценить кредитоспособность предприятия (ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок перевода которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств);

- правила оценки отдельных статей бухгалтерской отчетности устанавливаются соответствующими положениями по бухгалтерскому учету; при этом должно быть обеспечено соблюдение допущений и требований, предусмотренных ПБУ 1/98.

4. Основные требования при составлении бухгалтерской отчетности:

- нейтральность информации, содержащейся в ней (то есть исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими);
- должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы);
- информация должна основываться на данных унифицированных форм первичной учетной документации, синтетического и аналитического учета;
- данные баланса вступительного должны соответствовать показателям баланса заключительного за предшествующий отчетному период. Организация должна придерживаться принятых ею содержания и формы отчетности последовательно от одного отчетного периода к другому;
- по каждому числовому показателю бухгалтерской отчетности (кроме отчета, составляемого за первый отчетный период) должны быть приведены данные минимум за два года - отчетный и предшествующий отчетному (если данные за предшествующий период несопоставимы с данными за отчетный период, то первые данные корректируются исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету);

- бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто-оценке, то есть за вычетом регулирующих величин (которые должны раскрываться в пояснениях к отчетности);
- изменения, относящиеся как к отчетному году, так и к предшествовавшим периодам (после ее утверждения), производятся в отчетности, составляемой за отчетный период, в котором были обнаружены искажения ее данных;
- исправление ошибок должно быть подтверждено подписью сделавших исправление лиц с указанием даты исправления;
- должна быть составлена на русском языке в валюте Российской Федерации;
- не допускается зачет между статьями активов и пассивов, прибылей и убытков (кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен действующим законодательством);
- подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) предприятия. Если учет ведется на договорных началах специализированной организацией или бухгалтером-специалистом, то отчетность, кроме того, подписывается руководителем специализированной организации (централизованной бухгалтерии) либо специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Сроки и порядок представления бухгалтерской отчетности

Отчетным годом для всех организаций является календарный год - с 1 января по 31 декабря включительно.

Первым отчетным годом для вновь созданных предприятий - период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для предприятий, созданных после 1 октября, - по 31 декабря следующего года включительно.

Организация должна составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за *месяц, квартал* нарастающим итогом с начала отчетного года

не позднее 30 дней по окончании отчетного периода, состоящую из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках (если иное не установлено законодательством РФ или учредителями).

Организации, за исключением бюджетных и общественных организаций и их структурных подразделений, не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих, кроме выбывшего имущества, оборотов по реализации, обязаны представлять квартальную бухгалтерскую отчетность в течение 30 дней по окончании квартала, а годовую - в течение 90 дней по окончании года, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. Отчетность, кроме налоговых органов, предоставляется органу государственной статистики, а также каждому учредителю, и в другие адреса, предусмотренные законодательством РФ.

Представляемая годовая бухгалтерская отчетность должна быть утверждена в порядке, установленном учредительными документами организации.

Бюджетные организации представляют месячную, квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность вышестоящему органу в установленные им сроки.

Датой представления бухгалтерской отчетности для организации считается день ее почтового отправления или день фактической передачи ее по принадлежности. Когда дата приходится на нерабочий (выходной) день, то сроком представления бухгалтерской отчетности считается первый следующий за ним рабочий день.

Организация, имеющая дочерние и зависимые общества, должна составлять *сводную годовую бухгалтерскую отчетность* не позднее 25 апреля, года, следующего за отчетным и представлять ее в порядке и сроки, установленные законодательством Российской Федерации.

Унитарному предприятию, имеющему дочерние предприятия, сроки составления и представления сводного годового бухгалтерского отчета

устанавливает государственный орган или орган местного управления, уполномоченный на его создание.

В случаях, предусмотренных законодательством РФ, организации (акционерные общества открытого типа, банки и другие кредитные организации, страховые организации, биржи, инвестиционные и иные фонды, создающиеся за счет частных, общественных и государственных средств) публикуют бухгалтерскую отчетность вместе с итоговой частью аудиторского заключения (не позднее 1 июня года, следующего за отчетным, если иное не установлено законодательством РФ).

Публичность отчетности заключается в ее опубликовании в газетах и журналах, доступных пользователям бухгалтерской отчетности, либо распространении среди них брошюр, буклетов и других изданий, содержащих бухгалтерскую отчетность, а также в ее передаче территориальным органам государственной статистики по месту регистрации организации для предоставления заинтересованным пользователям

Требования, предъявляемые в бухгалтерской отчетности

Бухгалтерская отчетность организаций должна отвечать следующим **основным требованиям**: достоверность, целостность, последовательность, сопоставимость, всеобщность отчетного периода, соответствующее оформление и публичность.

Достоверность - полное представление об имущественном и финансовом положении организации, а также финансовых результатах ее хозяйственной деятельности. Достоверной считается бухгалтерская отчетность, сформированная и составленная по правилам, установленным нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Достоверность бухгалтерской отчетности усиливается ее целостностью, то есть она должна включать показатели финансово-хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его филиалов,

представительств и иных структурных подразделений, в том числе выделенных на самостоятельные балансы.

Целостность отчетности позволяет принимать более обоснованные управленческие решения. С этой целью данные синтетического и аналитического учета должны быть подтверждены результатами инвентаризации и заключением независимой аудиторской организации.

Последовательность закрепляет в практике составления бухгалтерской отчетности постоянство содержания и форм бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним от одного отчетного периода к другому.

Требование **сопоставимости**: в бухгалтерской отчетности должны приводиться данные по конкретному показателю как за предыдущий, так и за отчетный год. В случае, когда данные за период, предшествующий отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период по ряду причин, то данные предшествующего периода подлежат корректировке по установленным правилам.

Требование **общности отчетного периода** устанавливает, что для всех организаций отчетным годом считается период с 1 января по 31 декабря календарного года включительно.

Оформление - следующее требование, предъявляемое к бухгалтерской отчетности. Составление отчетности, равно как и ведение бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, осуществляется на русском языке в валюте Российской Федерации - в рублях. Отчетность подписывается руководителем организации и специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Публичность бухгалтерской отчетности осуществляется организациями, перечень которых регламентирован действующим законодательством. К ним отнесены открытые акционерные общества, кредитные и страховые организации, биржи, инвестиционные фонды и фонды, созданные за счет частных, общественных и государственных

источников. Публикации должна предшествовать аудиторская проверка с обязательным утверждением годового отчета общим собранием акционеров.

Внутренняя бухгалтерская отчетность не подлежит публикации, так как отнесена к объектам коммерческой тайны.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение первичной документации.
2. Какие виды документации есть в бухгалтерском учете?
3. Какие требования предъявляются к бухгалтерской документации?
4. Какие сроки подачи бухгалтерской документации существуют?

Лекция № 13

Бухгалтерский баланс

План

1. Понятие бухгалтерского баланса.
2. Определение счета.
3. Схема активного счета и схема пассивного счета.
4. Принцип двойной записи на счетах бухгалтерского учета.
5. Классификация счетов. План счетов бухгалтерского учета.

Счета бухгалтерского учета предназначены для группировки и текущего учета однородных хозяйственных операций, они являются способом вторичной регистрации средств и операций с ними. Для наблюдения и контроля за множеством совершаемых операций объекты учета необходимо группировать по экономически однородным признакам. Такую систематизацию осуществляют с помощью счетов бухгалтерского учета. На счетах операции фиксируются в денежном измерителе, а при необходимости используются натуральные и трудовые измерители.

Все изменения, происходящие со средствами, представляют собой либо их уменьшение, либо увеличение. С целью отдельного учета данных процессов бухгалтерские счета разделены на две части - дебет и кредит. По

дебету отражается увеличение средств и уменьшение их источников, по кредиту - уменьшение средств и увеличение их источников.

Двойная запись - способ регистрации хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, она обеспечивает возможность контроля за правильностью отражения хозяйственных операций.

Хозяйственные операции отражаются на счетах с помощью двойной записи, показывающей взаимную связь объектов учета. Благодаря двойной записи каждая операция отражается в одной сумме не менее чем на двух счетах: по дебету одного счета и по кредиту другого. Двойная запись позволяет понять внутреннюю связь явлений, экономический смысл, содержание каждой операции. Двойное отражение хозяйственных операций на счетах является необходимостью, обусловленной переходом средств и их источников из одного состояния в другое, а также сменой форм стоимости в процессе кругооборота средств. Взаимосвязь счетов бухгалтерского учета называется корреспонденцией счетов, а счета - корреспондирующимися.

Бухгалтерский баланс представляет собой систему показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия, состояние его средств и источников на определенную дату в единой денежной оценке. Баланс - это способ их обобщения и группировки.

Бухгалтерский баланс является основной отчетной формой, которая характеризует размер имущества и финансовое состояние предприятия. Информация в балансе сгруппирована по разделам, которые, в свою очередь, состоят из статей. Дебетовые остатки счетов находят отражение в левой части (активе) баланса, кредитовые - в правой части (пассиве) баланса. Сумма всех статей актива баланса (информация о хозяйственных средствах) находится в соответствии с суммой всех статей пассива баланса (информация об источниках хозяйственных средств). Данные баланса используются для контроля за наличием и структурой хозяйственных средств и их источников, анализа финансового состояния предприятия, его платежеспособности, размещения средств, степени изношенности основных средств и пр.

Бухгалтерская отчетность представляет собой систему обобщающих технико-экономических показателей. Она предназначена намного шире освещать деятельность предприятия и поэтому, кроме баланса, включает в свой состав ряд таблиц и сведений о движении средств, фондов, о структуре доходов, себестоимости, налогах и платежах и пр. Входящие в ее состав показатели должны в большей степени удовлетворять требованиям обеспечения информацией для осуществления управления, анализа и контроля за хозяйственной деятельностью предприятия и создания базы для последующего планирования его деятельности.

Оценка необходима для получения обобщающих показателей о различных средствах, их источниках, операциях с ними. Такая оценка осуществляется в денежном выражении. Оценка хозяйственных средств базируется на их фактической себестоимости, чем и достигается реальность оценки.

Основные принципы оценки устанавливаются правительством (например, основные средства и нематериальные активы оцениваются по первоначальной стоимости с включением в нее расходов по доставке, доведению до состояния, пригодного к использованию; готовая продукция - по производственной или нормативной себестоимости; материалы - обычно по заготовительной себестоимости с включением транспортно-заготовительных расходов; товары - по оптовым или розничным ценам).

Калькуляция необходима для осуществления контроля и установления цен. Посредством такого способа группировки затрат определяют себестоимость приобретенных материальных ценностей, изготовленной продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Для определения себестоимости единицы все произведенные затраты по данному виду продукции делят на количество единиц выпущенной реализуемой продукции.

Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, приложений к ним и пояснительной записки. Основная

информация содержится в бухгалтерском балансе, который характеризует финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату.

По своей форме бухгалтерский баланс представляет таблицу, в которой, с левой стороны (в активе), отражаются средства предприятия, а с правой (в пассиве) – источники их образования.

Пассив, от латинского *passivus*, означает бездеятельный. Бездеятельный в данном случае означает, что в денежной форме финансовые ресурсы и капитал не могут принести предприятию требуемых доходов. Актив, от латинского *aktivus*, означает деятельный. Актив баланса включает два, а пассив – соответственно три раздела (рис. 21).

БАЛАНС	
Актив	Пассив
I. Внеоборотные активы . . . II. Оборотные активы . . . Баланс	III. Капитал и резервы . . . IV. Долгосрочные обязательства . . . V. Краткосрочные обязательства . . . Баланс

Рис. 21 Баланс предприятия

Активы и пассивы всегда находятся в равновесии, выражаемом основным балансовым уравнением:

$$A = П$$

Разделы баланса содержат определенную Положениями о бухгалтерском учете информацию.

I. «Внеоборотные активы» В этом разделе отражаются основные средства и нематериальные активы по остаточной стоимости, кроме тех

основных средств, которые не амортизируются, и нематериальных активов, по которым не начисляется износ. Здесь же отражается стоимость земельных участков, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы.

II. «Оборотные активы». В этом разделе отражаются запасы и затраты, все виды дебиторской задолженности, краткосрочные финансовые вложения и остаток денежных средств. Средства в этом разделе отражаются в порядке возрастания их ликвидности.

В пассиве баланса используемый капитал подразделяется по степени принадлежности на собственный (разд. IV) и заемный (разд. V и VI).

Существуют различные виды бухгалтерских балансов.

По времени составления они подразделяются на:

- *текущий* - составляется периодически;
- *годовой* - составляется за год;
- *вступительный баланс* - составляется при создании нового или при преобразовании ранее действовавшего предприятия;
- *ликвидационный* - составляется при ликвидации организации;
- *разделительный* - составляется при разделении организации на несколько более мелких;
- *объединительный* - формируется при объединении нескольких организаций в одну.

По объему информации:

- *единичный*;
- *сводный баланс* - составляется путем объединения определенных заключительных балансов (применяется министерствами, концернами);
- *сводно-консолидированный баланс* - составляется посредством объединения балансов самостоятельных, но взаимосвязанных

между собой предприятий (используют, например, холдинговые компании).

По способу очистки:

- баланс-брутто - бухгалтерский баланс, содержащий регулирующие статьи (02 "Амортизация основных средств", 05 "Амортизация нематериальных активов");
- баланс-нетто - бухгалтерский баланс, не включающий регулирующих статей.

По характеру деятельности:

- по основной деятельности,
- по неосновной деятельности.

3. Бухгалтерский баланс является важнейшим источником информации о финансовом положении предприятия за некоторый период. Он позволяет определять:

- состав и структуру имущества предприятия;
- мобильность и оборачиваемость оборотных средств;
- состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности;
- конечный финансовый результат (прибыль или убыток).

Бухгалтерский баланс знакомит учредителей, менеджеров и других лиц, связанных с управлением имуществом, с состоянием предприятия; показывает, чем владеет собственник, каков в количественном и качественном отношении запас материальных средств, как он используется и кто принимал участие в создании этого запаса.

По бухгалтерскому балансу можно определить взятые предприятием на себя обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами и другими субъектами; угрожают ли предприятию финансовые затруднения. Данные бухгалтерского баланса широко используются налоговыми инспекцией и полицией, кредитными учреждениями, органами статистики и другими пользователями.

Строение бухгалтерского баланса

1. Статья бухгалтерского баланса - показатель (строка) актива и пассива баланса, характеризующий отдельные виды имущества, источников его формирования, обязательств предприятия. Балансовые статьи объединяются в группы, группы - в разделы. Объединение балансовых статей в группы или разделы осуществляется исходя из их экономического содержания.

2. Особенностью баланса является равенство итогов актива и пассива. Это объясняется тем, что в активе показаны средства по их составу, а в пассиве - их же источники образования, то есть обе части показывают одно и то же имущество, но сгруппированное по разным признакам:

в активе - по составу и его функциональной роли, то есть показывает в чем размещено имущество и какую функцию оно выполняет;

в пассиве - по источникам образования, то есть показывает откуда (от кого) получены средства.

Так как наличие имущества говорит об источнике его поступления, то актив баланса (сумма его по составу и размещению) равен пассиву баланса (сумме источников имущества). Общий итог баланса называется валютой бухгалтерского баланса (по активу и пассиву она равна).

3. Статьи баланса сгруппированы в пять разделов. Активные статьи объединены в два раздела:

I. Внеоборотные активы.

II. Оборотные активы.

Характерной особенностью действующей структуры баланса является расположение разделов и статей в каждом его разделе в строго определенной последовательности в зависимости от степени их ликвидности, то есть возможности их превращения в деньги для оплаты обязательств организации.

В составе первого раздела актива "Внеоборотные активы" содержатся наименее ликвидные статьи баланса:

- нематериальные активы;

- основные средства;
- незавершенное строительство;
- долгосрочные финансовые вложения и др.

Во второй раздел актива "Оборотные активы" включены более ликвидные статьи по мере нарастания уровня их ликвидности:

- запасы (сырье, материалы);
- затраты в незавершенном производстве, издержках обращения;
- расходы будущих периодов;
- готовая продукция и товары для перепродажи;
- товары отгруженные;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства и др.

4. Статьи пассива баланса сгруппированы в три раздела:

III. Капитал и резервы.

IV. Долгосрочные пассивы.

V. Краткосрочные пассивы.

Третий раздел баланса "Капитал и резервы" характеризует собственный капитал организации:

- уставный капитал;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- целевое финансирование;
- нераспределенная прибыль и убыток прошлых лет и отчетного года.

В четвертом разделе баланса "Долгосрочные пассивы" отражаются заемные средства (кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению

более чем через 12 месяцев после отчетной даты), прочие долгосрочные пассивы.

Пятый раздел, находящийся в пассиве баланса, "Краткосрочные пассивы", включает такие статьи, как:

- заемные средства;
- кредиторская задолженность (поставщикам и подрядчикам, векселя к уплате, задолженность по оплате труда, социальному страхованию и обеспечению, перед бюджетом);
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- доходы будущих периодов;
- резервы предстоящих расходов и другие краткосрочные обязательства.

Итог баланса носит название валюты баланса и показывает ориентировочную сумму средств, находящихся в распоряжении предприятия. Оценка изменения валюты баланса на начало и конец отчетного периода дает возможность определить рост или снижение в абсолютном выражении. Увеличение валюты баланса обычно свидетельствует о росте производственных возможностей предприятия. Снижение валюты баланса – отрицательное явление, так как сокращается производственная деятельность предприятия (падает спрос на продукцию, нет сырья, материалов...).

Отчет о прибылях и убытках характеризует финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период. В отчете содержатся показатели, отражающие все виды доходов, расходов и прибыли предприятия.

Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках обеспечивают пользователей дополнительными данными, которые не целесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но которые необходимы для реальной оценки финансового положения предприятия, финансовых результатов его деятельности и изменений в его финансовом положении. Пояснения к бухгалтерскому

балансу и отчету о прибылях и убытках раскрывают информацию в виде отдельных отчетных форм (отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях капитала и др.) и в виде пояснительной записки.

Контрольные вопросы:

1. Дайте двойной записи.
2. Какие виды счетов есть в бухгалтерском учете?
3. Что входит в бухгалтерский баланс?
4. Какие виды бухгалтерского баланса существуют в учете?

Лекция № 14

Экономический анализ

План:

1. Понятие экономического анализа.
2. Основные задачи экономического анализа.
3. Виды экономического анализа.
4. Приемы экономического анализа.
5. Методы экономического анализа.

Экономический анализ (иначе — анализ хозяйственной деятельности) играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организаций, в укреплении их финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно-финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности организаций.

Предметом экономического анализа является имущественно-финансовое состояние и текущая хозяйственная деятельность организаций, изучаемая с точки зрения ее соответствия заданиям бизнес-планов и с целью

выявления неиспользованных резервов повышения эффективности работы организации.

Содержание экономического анализа — это всестороннее и детальное изучение на основе всех имеющихся источников информации различных аспектов функционирования данной организации, направленное на улучшение её работы путем разработки и внедрения оптимальных управленческих решений, отражающих резервы, выявленные в процессе проведения анализа и пути использования этих резервов.

Экономический анализ подразделяется на внутренний и внешний в зависимости от субъектов анализа, то есть от тех органов, которые его проводят. Наиболее полным и всесторонним является внутренний анализ, проводимый функциональными отделами и службами данной организации. Внешний же анализ, проводимый налоговыми органами, банками, дебиторами и кредиторами и другими организациями, как правило, ограничивается установлением степени устойчивости финансового состояния анализируемой организации, ее платежеспособности и ликвидности как на отчетные даты, так и в перспективе.

Объектами экономического анализа являются имущественно-финансовое положение организации, ее производственная, снабженческо-сбытовая, финансовая деятельность, работа отдельных структурных подразделений организации (цехов, производственных участков, бригад).

Экономический анализ как наука, как отрасль экономических знаний, наконец, как учебная дисциплина тесно взаимосвязана с другими конкретными экономическими науками.

Смеха №1. Взаимосвязь экономического анализа с различными экономическими науками



Экономический анализ представляет собой комплексную науку, использующую наряду с собственным, также аппарат, свойственный ряду других экономических наук. Экономический анализ так же, как и другие экономические науки, изучает экономику отдельных объектов, но под свойственным только ему углом зрения. Он дает оценку состояния экономики данного объекта, а также его текущей хозяйственной деятельности.

Принципы экономического анализа:

Научность. Анализ должен соответствовать требованиям экономических законов, использовать достижения науки и техники.

Системный подход. Экономический анализ необходимо проводить с учетом всех закономерностей развивающейся системы, то есть изучать явления в их взаимосвязи и взаимозависимости.

Комплексность. При исследовании необходимо учитывать влияние на хозяйственную деятельность предприятия множества факторов.

Исследование в динамике. В процессе анализа все явления должны рассматриваться в их развитии, что позволяет не только понять их, но и выяснить причины изменений.

Выделение основной цели. Важным моментом в анализе является постановка задачи исследования и выявление наиболее важных причин, сдерживающих производство или мешающих достижению цели.

Конкретность и практическая полезность. Результаты анализа обязательно должны иметь числовое выражение, а причины изменения показателей должны быть конкретными, с указанием мест их возникновения и путей устранения.

Метод экономического анализа

Слово «метод» пришло в наш язык из греческого языка. В переводе оно означает «путь к чему-либо». Следовательно, метод представляет собой как бы способ достижения поставленной цели. Применительно к любой науке метод — это способ изучения предмета этой науки. Методы любых наук в своей основе имеют диалектический подход к изучению рассматриваемых ими предметов и явлений. Не является здесь исключением и экономический анализ.

Диалектический подход означает, что все имеющие место в природе и обществе процессы, явления следует рассматривать в их постоянном развитии, взаимосвязи и взаимозависимости. Так экономический анализ изучает показатели, характеризующие деятельность каких-либо организаций, в сравнении их за несколько отчетных периодов (в динамике), а также в их изменении. Далее. Различные стороны деятельности организации экономический анализ рассматривает в единстве и взаимной связи, как элементы единого процесса. Так, например, объем продаж продукции зависит от её выпуска, а выполнение планового задания по прибыли — в основном от

Метод экономического анализа обусловлен его предметом и стоящими перед ним задачами.

Способы и приемы, используемые в анализе хозяйственной деятельности, подразделяются на традиционные, статистические и экономико-математические. Они подробно рассматриваются в соответствующих разделах сайта.

Для того, чтобы практически осуществить использование метода экономического анализа, разработаны определенные методики. Они

представляют собой набор способов и приемов, применяемых для оптимального решения аналитических задач.

Используемые в экономическом анализе методики на отдельных этапах проведения аналитических работ предусматривают применение различных приемов и способов.

Узловым моментом метода экономического анализа является исчисление влияния отдельных факторов на экономические показатели. Взаимосвязь экономических явлений представляет собой совместное изменение двух или большего числа этих явлений. Существуют различные формы взаимосвязей экономических явлений. Наиболее значимой среди них является причинная взаимосвязь. Её сущность заключается в том, что изменение одного экономического явления вызывается изменением другого экономического явления. Подобная взаимосвязь носит название детерминистской, иначе — причинно-следственной взаимосвязи. Если два экономических явления связаны такой взаимосвязью, то экономическое явление, изменение которого вызывает изменение другого, называется причиной, а то явление, которое изменяется под влиянием первого, называется следствием.

В экономическом анализе те признаки, которые характеризуют причину, носят название факторных, независимых. Те же признаки, которые, характеризуют следствие, принято называть результатными, зависимыми.

Задачи, последовательность проведения и порядок оформления результатов экономического анализа

Наиболее полным и глубоким является внутренний (внутрихозяйственный) анализ, проводимый, как правило, функциональными отделами и службами данной организации. Поэтому перед внутренним анализом стоят гораздо более многочисленные задачи, чем перед внешним анализом.

Основными задачами внутреннего анализа деятельности организации следует считать:

проверка обоснованности заданий бизнес-планов и различных нормативов;

определение степени выполнения заданий бизнес-планов и соблюдения установленных нормативов;

расчет влияния отдельных факторов на величину отклонения фактических величин экономических показателей от базисных

изыскание внутрихозяйственных резервов дальнейшего повышения эффективности деятельности организации и путей мобилизации, то есть использования этих резервов;

Из перечисленных задач внутреннего экономического анализа главной задачей является выявление резервов в данной организации.

Перед внешним же анализом стоит, по-существу, лишь одна задача — оценка степени платежеспособности и ликвидности организации как на определенную отчетную дату, так и в перспективе.

Результаты проведенного анализа являются основой для разработки и внедрения оптимальных управленческих решений, способствующих повышению эффективности деятельности организаций.

В процессе проведения экономического анализа используются методы индукции и дедукции.

Метод индукции (от частного к общему) предполагает, что исследование хозяйственных явлений начинается с отдельных фактов, ситуаций и переходит к изучению хозяйственного процесса в целом. Метод же дедукции (от общего к частному) характеризуется, наоборот, переходом от общих показателей к частным, в частности к анализу влияния отдельных факторов на обобщающие экономические показатели.

Важнейшим при проведении экономического анализа является, конечно же, метод дедукции, поскольку последовательность проведения анализа как правило предполагает переход от целого к составляющим его элементам, от синтетических, обобщающих показателей деятельности организации к аналитическим, факторным показателям.

Когда проводится экономический анализ, все стороны деятельности организации, все процессы, составляющие производственно-коммерческий цикл организации, исследуются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности. Такое исследование представляет собой узловой момент проведения анализа. Оно носит название факторного анализа.

После окончания анализа его результаты должны быть определенным образом оформлены. Для этих целей используются пояснительные записки к годовым отчетам, а также справки либо заключения по результатам проведенного анализа.

Пояснительные записки предназначаются для внешних пользователей аналитической информации. Рассмотрим, каким должно быть содержание этих записок.

В них должен быть отражен уровень развития организации, условия, в которых протекает ее деятельность, должна быть охарактеризована конкурентоспособность продукции, политика цен на нее, данные о рынках сбыта продукции, и др. Следует также привести сведения о том, на какой стадии жизненного цикла находится каждый вид товаров на рынке. (К ним относятся стадии внедрения, роста и развития, зрелости, насыщения и спада). Кроме того, необходимо привести сведения о конкурентах данной организации.

Затем должны быть представлены за несколько периодов данные об основных экономических показателях.

Должны быть указаны те факторы, которые оказали влияние на деятельность организации и ее результаты. Следует также приводить те мероприятия, которые намечены с целью устранения недостатков в деятельности организации, а также для повышения эффективности этой деятельности.

Справки, а также заключения по результатам проведенного экономического анализа могут иметь более детальное содержание по сравнению с пояснительными записками. Как правило, справки и заключения

не содержат обобщенных характеристик организации и условий её функционирования. Основой упор здесь делается на описании резервов и путей их использования.

Результаты проведенного могут быть оформлены также и в бестекстовой форме. В этом случае в аналитических документах имеется лишь набор аналитических таблиц и отсутствует какой-либо текст, характеризующий хозяйственную деятельность организации. Эта форма оформления результатов проведенного экономического анализа в настоящее время применяется все шире.

Кроме рассмотренных форм оформления результатов анализа, применяется также внесение важнейших из них в определенные разделы экономического паспорта организации.

Таковы основные формы обобщения и оформления результатов проведенного экономического анализа. Следует иметь в виду, что изложение материала в пояснительных записках, а также в других аналитических документах должно быть ясным, простым и кратким, а также должно быть увязано с аналитическими таблицами.

Виды экономического анализа и их роль в управлении организацией

Финансовый и управленческий экономический анализ

Экономический анализ может быть подразделен на различные виды в соответствии с определенными признаками.

Прежде всего экономический анализ принято подразделять на два основных вида — финансовый анализ и управленческий анализ — в зависимости от содержания анализа, выполняемых им функций и задач, стоящих перед ним.

Финансовый анализ, в свою очередь может быть подразделен на внешний и внутренний. Первый проводится налоговыми органами, банками, статистическими органами, вышестоящими организациями, поставщиками, покупателями, инвесторами, акционерами, аудиторскими фирмами и др. Основной задачей внешнего финансового

анализа является оценка финансового состояния организации, ее платежеспособности и ликвидности. Проводится при самой организации силами ее бухгалтерии, финансового отдела, планового отдела, других функциональных служб. Внутренний финансовый анализ решает гораздо больший спектр задач по сравнению с внешним. Внутренний анализ изучает эффективность использования собственного и заемного капитала, исследует показатели прибыли, рентабельности, выявляет резервы роста последних и укрепления финансового состояния организации. Внутренний финансовый анализ, таким образом, направлен на разработку и внедрение оптимальных управленческих решений, способствующих улучшению финансовых показателей деятельности данной организации.

Управленческий анализ, в отличие от финансового, носит внутренний характер. Его проводят службы и отделы данной организации. Он изучает вопросы, связанные с организационно-техническим уровнем и другими условиями производства, с использованием отдельных видов производственных ресурсов (трудовых ресурсов, основных фондов, материалов), анализирует объем выпуска продукции, ее себестоимость.

Виды экономического анализа в зависимости от функций и задач анализа

В зависимости от содержания, функций и задач анализа, выделяют также следующие виды анализа: социально-экономический, экономико-статистический, экономико-экологический, маркетинговый, инвестиционный, функционально-стоимостной (ФСА) и др.

Социально-экономический анализ рассматривает взаимосвязь и взаимообусловленность между социальными и экономическими явлениями.

Экономико-статистический анализ используется в целях исследования массовых общественно-экономических явлений. Экономико-экологический анализ изучает взаимосвязь и взаимодействие между состоянием экологии и экономическими явлениями.

Маркетинговый анализ имеет своей целью изучение рынков сырья и материалов, а также рынков сбыта готовой продукции, соотношения спроса и предложения, на эту продукцию, конкурентоспособность продукции данной организации, уровня цен на продукцию, и др.

Инвестиционный анализ направлен на выбор наиболее эффективных вариантов инвестиционной деятельности организаций.

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) представляет собой метод системного исследования функций какого-либо изделия, либо какого-либо производственно-хозяйственного процесса, либо определенного уровня управления. Этот метод имеет своей целью минимизацию затрат на проектирование, освоение производства, продажу изделий, а также на промышленное и бытовое потребление этих изделий при условиях их высокого качества, максимальной полезности (в том числе долговечности).

В зависимости от аспектов исследования различают два основных вида (направления) анализа хозяйственной деятельности:

- финансово-экономический анализ;
- технико-экономический анализ.

Первый вид анализа изучает влияние экономических факторов на выполнение бизнес-планов по финансовым показателям.

Технико-экономический анализ исследует влияние на экономические показатели факторов техники, технологии и организации производства.

В зависимости от полноты охвата деятельности организации можно выделить два вида анализа хозяйственной деятельности: полный (комплексный) и тематический (частичный) анализ. Первый вид анализа охватывает все стороны финансово-хозяйственной деятельности организации. Тематический анализ изучает эффективность отдельных сторон деятельности организации, Экономический анализ может подразделяться также по объектам изучения. Микроэкономический и макроэкономический анализ. Микроэкономический анализ изучает деятельность отдельных

хозяйственных единиц. Его можно подразделить на три основных вида: внутрещеховой, цеховой и заводской анализ.

Макроэкономический он может быть отраслевым, то есть изучать функционирование определенной отрасли экономики или отрасли промышленности, территориальным, который анализирует экономику отдельных регионов, и, наконец, межотраслевым, исследующим функционирование экономики в целом.

Отдельным признаком классификации видов экономического анализа является подразделение последнего по субъектам анализа. Под ними понимают те органы и лица, которые проводят анализ.

Субъекты экономического анализа могут быть разделены на две группы.

Непосредственно заинтересованные в деятельности организации. К этой группе могут быть причислены собственники средств организации, налоговые органы, банки, поставщики, покупатели, руководство организации, отдельные функциональные службы анализируемой организации.

Опосредованно заинтересованные в деятельности организации субъекты анализа. Сюда относятся юридические организации, аудиторские фирмы, консультационные фирмы, профсоюзные органы, и др.

Экономический анализ в зависимости от времени проведения

В зависимости от времени проведения анализа (иначе говоря, от периодичности его осуществления) различают: предварительный, оперативный, итоговый и перспективный анализ.

Предварительный анализ позволяет дать оценку состояния данного объекта при разработке бизнес-плана. Например, оценивается производственная мощность организации, в состоянии ли она обеспечить планируемый объем изготовления продукции.

Оперативный (иначе текущий) анализ проводится повседневно, непосредственно в ходе текущей деятельности организации.

Итоговый (последующий, или ретроспективный) анализ изучает эффективность хозяйственной деятельности организаций за уже истекший период.

Перспективный анализ применяется для определения ожидаемых результатов в предстоящем периоде.

Перспективный анализ имеет решающее значение для обеспечения успешной деятельности организации в будущем. Этот вид анализа изучает возможные варианты развития организации и намечает пути достижения оптимальных результатов.

Виды экономического анализа в зависимости от методики исследования

В зависимости от используемой методики исследования объектов в экономической литературе принято подразделять анализ хозяйственной деятельности на следующие виды: количественный, качественный, экспресс-анализ, фундаментальный, маржинальный, экономико-математический.

Количественный (иначе факторный) анализ имеет в своей основе количественные сопоставления, измерение, сравнение показателей и изучение влияния отдельных факторов на экономические показатели.

Качественный анализ использует качественные сравнительные оценки, характеристики, а также экспертные оценки анализируемых экономических явлений.

Экспресс-анализ — это способ оценки экономико-финансового состояния организации на базе определенных признаков, выражающих те или иные экономические явления. Фундаментальный анализ основывается на комплексном, детальном изучении экономических явлений, как правило, на основе применения экономико-статистических и экономико-математических методов исследования.

Маржинальный анализ исследует пути оптимизации величины прибыли, получаемой в результате продаж продукции, работ, услуг. Экономико-математический анализ базируется на использовании сложного

математического аппарата, с помощью которого устанавливается оптимальный вариант решения какой-либо экономико-математической модели.

Динамический и статический экономический анализ

По своему характеру экономический анализ можно подразделить на два следующие: динамический и статический. Первый вид анализа основывается на исследовании экономических показателей, взятых в их динамике, то есть в процессе их изменения, развития с течением времени, за несколько отчетных периодов. В процессе динамического анализа определяются и анализируются показатели абсолютного прироста, темпа роста, темпа прироста, абсолютного значения одного процента прироста, а также осуществляется построение динамических рядов и их анализ. Статический же анализ предполагает, что изучаемые экономические показатели являются статичными, то есть неизменными.

По пространственному признаку экономический анализ может быть подразделен на следующие два вида: внутренний (внутрихозяйственный) и межхозяйственный (сравнительный). Первый изучает деятельность данной организации и её структурных подразделений. При втором виде осуществляется сравнение экономических показателей двух и более организаций (анализируемой организации с другими).

По методам изучения объекта анализа он делится на следующие виды: комплексный, системный анализ, сплошной анализ, выборочный анализ, корреляционный анализ, регрессионный анализ, и др. Важнейшее значение имеет комплексный итоговый анализ деятельности организаций, всесторонне изучающий их работу за отчетный период; результаты этого анализа используются для прогнозирования как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу.

Оперативный экономический анализ

Оперативный экономический анализ применяется на всех уровнях управления. Доля оперативного анализа в принятии оптимальных

управленческих решений возрастает с приближением к отдельным организациям и их структурным подразделениям.

Важнейшей чертой оперативного анализа является то, что он максимально близок по времени к осуществлению отдельных фаз производственно-коммерческого цикла данной организации. оперативный анализ своевременно устанавливает причины имеющихся недостатков и их виновников, вскрывает резервы и содействует их своевременному использованию.

Итоговый экономический анализ

Очень важную роль в разработке оптимальных управленческих решений играет итоговый, последующий анализ. Важнейшим источником информации для проведения такого анализа является отчетность организации.

Итоговый анализ дает уточненную оценку деятельности организации и ее результатов за определенный период, обеспечивает выявление обоснованных величин резервов повышения эффективности деятельности организации, изыскивает пути мобилизации, то есть использования этих резервов. Результаты итогового анализа, проведенного самой организацией, отражаются в пояснительной записке к годовому отчету.

Итоговый анализ является наиболее полным видом анализа хозяйственной деятельности организации.

Показатели, характеризующие финансовое состояние можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния предприятия. К ним относятся коэффициенты ликвидности; показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости); коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности.

Степень платежеспособности предприятия обычно оценивается при помощи финансовых **коэффициентов ликвидности:**

1. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывают как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к текущей – краткосрочной задолженности:

$$\text{коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{денежные средства} + \text{краткосрочные вложения}}{\text{краткосрочные обязательства}}.$$

В мировой практике достаточным считается значение коэффициента абсолютной ликвидности, равное 0,2 - 0,3, то есть предприятие может немедленно погасить 20 - 30 % текущих обязательств.

2. Коэффициент ликвидности определяют как отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности к текущим обязательствам:

$$\text{коэффициент ликвидности} = \frac{\text{оборотные активы} - \text{запасы}}{\text{краткосрочные обязательства}}.$$

По оценкам, принятым в международной практике, значение коэффициента должно быть 0,8 - 1.

3. Общий коэффициент покрытия, который часто называют просто коэффициентом покрытия, дает общую оценку платежеспособности предприятия. Коэффициент покрытия представляет интерес для покупателей и держателей акций и облигаций предприятия. Его вычисляют по формуле

$$\text{общий коэффициент покрытия} = \frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}}.$$

Нормальное значение этого коэффициента составляет 2,0-2,5.

Финансовую устойчивость и автономность отражает структура баланса (соотношение между отдельными разделами актива и пассива), которая характеризуется несколькими показателями.

1. Коэффициент автономии характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у компании, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств:

$$\text{коэффициент автономии} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{валютabalанса}}.$$

Считается нормальным, если значение показателя коэффициента автономии больше 0,5, то есть финансирование деятельности предприятия осуществляется не менее, чем на 50% из собственных источников.

2. Долю заемных средств определяют по формуле

$$\frac{\text{доля заемных средств}}{\text{средств}} = \frac{\text{суммарные заемные средства}}{\text{валютabalанса}}.$$

Данное отношение показывает, сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 руб. собственных средств, вложенных в активы.

3. Коэффициент инвестирования - соотношение заемных и собственных средств – является еще одной формой представления коэффициента финансовой независимости:

$$\text{коэффициент инвестирования} = \frac{\text{суммарные заемные средства}}{\text{собственный капитал}}.$$

Рекомендуемые значения: 0,25 – 1.

Коэффициенты рентабельности. Кроме уже рассмотренных коэффициентов рентабельности, при анализе финансового состояния рассчитывают и другие модификации, характеризующие различные стороны деятельности предприятия.

1. Коэффициент рентабельности продаж. Демонстрирует долю чистой прибыли в объеме продаж предприятия:

$$\text{рентабельность продаж} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{объем продаж}}$$

2. Коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Обычно этот показатель сравнивают с возможным альтернативным вложением средств в другие ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная собственниками компании:

$$\text{рентабельность собственного капитала} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}}$$

3. Коэффициент рентабельности оборотных активов. Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства:

$$\text{рентабельность оборотных активов} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{оборотные активы}}$$

4. Коэффициент рентабельности внеоборотных активов демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства:

$$\frac{\text{рентабельность внеоборотных активов}}{\text{}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{внеоборотные активы}}$$

5. Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности:

$$\text{рентабельность инвестиций} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}$$

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Среди этих коэффициентов рассматриваются такие показатели как фондоотдача, когда речь идет о внеоборотных активах, оборачиваемость оборотных средств, а также оборачиваемость всего капитала.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение экономическому анализу.
2. Какие методы используются в экономическом анализе?
3. Как рассчитать коэффициент ликвидности предприятия?
4. Как рассчитать финансовую устойчивость предприятия?

Лекция № 15

Налоги

План

1. История налогообложения.
2. Нормативные акты налогового законодательства.
3. Определение объекта налогообложения.

Начать нам хотелось бы с некоторого исторического экскурса, определенной попытки систематизации развития, как самих налоговых рычагов, так и их законодательного закрепления в динамике с момента возникновения. Все элементы общественного развития находятся в тесной причинно – следственной связи, и исторический анализ дает возможность не только уяснить смысл происходящих явлений, но и предусмотреть перспективные изменения.

Налоги в той форме, в которой мы с ними сталкиваемся в современных условиях, сложились относительно недавно, хотя тенденции к возникновению подобных механизмов прослеживались еще в древности. Главными предпосылками к возникновению зародышевых форм подобных рычагов явились:

- 1) переход от натурального хозяйства к денежному;
- 2) зарождение и формирование государства.

Зачатки налогов проявились в виде временных жертв, субсидий, выплат, требуемых в исключительных случаях, при чрезвычайных обстоятельствах. Существовавшее государство использовало более примитивные механизмы участия граждан в реализации общих целей по защите от внешней опасности, тех или иных задач государственного развития. Основой подобного механизма явилась система повинностей в форме безвозмездного оказания населением услуг государству. Постепенно в ней выделяется и определенная разновидность денежных взносов – взамен личных услуг. С развитием денежного хозяйства денежные взносы стали играть преимущественную роль.

Формирование основ налогового устройства в Древней Руси Зарождение податного устройства

Началом финансового устройства в Древней Руси является установление даней. По сути, первоначально они были почти единственным источником доходов и служили удовлетворению потребностей князя и дружины. В дальнейшем содержание государственного аппарата потребовало

уже реализации других задач. Каждая новая потребность вызывала новую повинность или подать. Для содержания исполнительных органов было установлено так называемое кормление; чрезвычайные подати взимались во время военных действий; для содержания войска появляются не чрезвычайные, а постоянные подати (стрелецкие деньги, хлеб и т. д.). В целом понятие налога в Древней Руси основывалось на древнем понятии о государстве. Государь рассматривался не как Глава государства, а как вотчинник, и доходы его не отделялись от доходов, служивших для удовлетворения государственных нужд.

Все население делилось на две большие группы. Первая – класс, свободный от податей (княжеские слуги; духовенство; обеленные – люди, относящиеся к податному сословию, но по каким – либо причинам освобожденные). Вторая – податное сословие (городские обыватели; земледельцы).

В качестве предметов, с которых взимались подати, в основном выделялись три: земля; двор, дом (дым); поголовная подать.

Система податей, действовавших на территории Древней Руси

Способы и виды сбора податей

Определенное внимание хотелось бы уделить анализу некоторых видов налогов Древней Руси. Вначале государство не имеет определенных потребностей, для покрытия которых необходимы налоговые поступления. Граждане должны сами защищать его, верховный властитель государства содержит себя за счет собственного имущества. Только побежденные народы платят дань как цену выкупа от рабства, и поэтому всякий налог, подать в древние времена считается чем–то позорным. Варяжские князья, признанные славянскими племенами, не требовали дани, но «мира для» получали от них дары, поклоны; другие племена, покоренные силой оружия, платили дань. Можно выделить два основных способа дани:

1. «Поводом» - способ, при котором дань привозилась обязанным субъектом на место ее сбора.

2. «Полюдьем» - способ, при котором князь и их дружины сами ездили за данью на места.

Налоговая система в период «военного коммунизма»

Чрезвычайные налоги

Первое время налоги рассматривались Советской властью как средство изъятия части народного дохода для покрытия расходов на текущие потребности государства, как способ завершения конфискации имущества, оставшихся у имущих классов. Этот подход выразился в «единовременном чрезвычайном 10 – миллиардном революционном налоге», установленном декретом Всероссийского Исполнительного Комитета от 30 октября 1918 г

Натуральное налогообложение

Одновременно с Декретом о чрезвычайном 10 – миллиардном налоге был издан декрет ВЦИК от 30 октября 1918 года «Об обложении сельских хозяев натуральным налогом». Натуральный налог отбирал все излишки сельскохозяйственной продукции сверх необходимого минимума для собственного существования. Не смотря на то, что в декрете ставилась задача, «чтобы в деревне средние крестьяне облагались лишь умеренным налогом, а на кулаков – богатеев была возложена главная часть государственных сборов», однако практически вопрос сводился к реквизиции всех излишков, ибо «налог, подлежащий внесению плательщиком с продуктов сельского хозяйства, исчислялся с излишка их по сравнению с потребностями самого хозяина и определялся по размерам площади посева и по количеству голов скота»; «освобождались от налога хозяева, имеющие на 1 октября такое количество десятин снятого уже в текущем году посева и такое число голов скота, какие знают запасы продуктов, необходимые только для собственного потребления».

Налоговая политика в этот период привела фактически к исчезновению объектов обложения. Денежные налоги прекратили существование за ликвидацией основного инструмента – денег, а развитие натуральных – вело к сокращению производства и активности

производителей. В результате национализации промышленности косвенное налогообложение утратило всякий смысл.

Налоги в условиях новой экономической политики (1922–1927гг.)

Восстановление налоговых механизмов

Одним из классических примеров своевременного использования налоговых рычагов является замена продрозверстки продналогом. В данном случае изменение практически только формы изъятия при сохранении того же налогового пресса кардинально изменило систему стимулов и вызвало значительное улучшение экономического положения. Причем введение продналога сохраняло при этом жесткую централизацию налоговой системы.

Налоговая система периода нэпа отличалась реализацией нескольких функций и прежде всего фискальной и контрольной. Введение в 1921 году промыслового налога закладывало реальный механизм их осуществления. Промысловый налог включил в себя два вида сборов. Во–первых, патентный сбор, имевший авансовый характер, так как он взимался вперед за половину хозяйственного года и засчитывался при уплате уравнительного сбора за то же полугодие. Во–вторых, уравнительный сбор, представлявший собой платежи, взимаемые с оборота предприятий.

Использование различных видов прямого обложения на фоне чрезвычайной бедности населения не могло дать достаточных поступлений. Поэтому восстанавливается система косвенного обложения, в первую очередь к пошлинам и косвенным налогам, поражающим удовлетворение определенных потребностей или известный достаток. Начало двадцатых годов характеризовалось чрезвычайными потребностями в средствах для борьбы с эпидемиями. Это привело к относительно грубому налоговому рычагу, но гарантирующему достаточные поступления, при котором все трудоспособное население было разделено на три разряда.

Успех общегражданского налога в 1921 году побудил повторить его в в 1922 и 1923 годах в целях помощи сельскому хозяйству, правда, уже с

более многочисленными разрядами плательщиков и соответствующими им ставками. В 1923 году произошла реформа обложения крестьянства, и был установлен единый сельскохозяйственный налог, где плательщикам предоставлялось право заменять причитающийся с них оклад в ржавых единицах денежным взносом.

16 ноября 1922 года был установлен подоходно – поимущественный налог. Он был направлен на обложение тех групп населения, которые в условиях экономической политики имели известный достаток, проистекающий по преимуществу от нетрудовых доходов, торговли, промышленности и т. д.

Разветвленная система акцизов должна была обеспечить государству максимальную сумму доходов.

1923 и 1924 годы становятся в финансовой политике периодом чрезвычайного напряжения налоговых ресурсов. Создавая «твердый червонец», Наркомфин довел ставки подоходного налога до предела; унифицировал мелкие прямые налоги; ввел высокий местный целевой квартирный налог; усилил косвенное налогообложение. Тенденции развития налоговой системы. Значительную роль в тот период играла также стимулирующая функция налоговой системы. Особенностью функционирования налогового аппарата в тот период было своевременное реагирование на имеющиеся хозяйственные процессы.

Стратегия в области налогообложения в период нэпа делится на два этапа:

1) Первые годы нэпа характеризовались относительно равнонаправленным давлением налоговых рычагов на различные общественно – экономические уклады.

2) Вторая половина 20 –х годов связана с переориентацией, отличающейся резким увеличением налогового бремени на частный сектор. Этот этап характеризовался свертыванием новой экономической политики, прежде всего экономически.

Налогообложение на стадии утверждения тоталитарного режима (1927 – 1940 гг.)

Состояние налоговой системы

С конца 20 – х годов проявляется четко выраженная ориентация построения налоговой системы, соответствующей формирующемуся тоталитарному режиму. Прослеживается различный налоговый режим для субъектов, основанных на различных формах собственности. Возникают новые налоговые рычаги, усилившие перераспределительный крен в пользу государства.

С 1923 – 30 гг. был проведен ряд законодательных реформ, изменивших механизм и направленность промыслового налога. Все плательщики промыслового налога разделялись на две группы, уплачивающие налог:

- в твердых ставках;
- в процентном отношении к обороту.

По твердым ставкам облагались промыслы (кустарный, ремесленный, лесной и т. д.), разделенный на 4 разряда.

В процентном отношении облагались налогом к обороту все остальные предприятия в централизованном и общем порядке.

Налог с оборота

В конце 30 – х годов возникает налог, ставший основой советской налоговой системы и просуществовавший до 1992 г. Налогом с оборота облагались обороты хозяйственных предприятий и организаций по продаже ими товаров. Причем оборот по каждому данному товару облагался только один раз, независимо от количества звеньев его обращения. К товарным оборотам относились только обороты по продаже товаров. Обороты по исполнению работ и оказанию услуг облагались налогом с нетоварных операций. Плательщиком налога считалось каждое отдельное предприятие, имеющее бухгалтерский учет и собственный расчетный счет в кредитном учреждении.

Ставки налога определялись в зависимости от категории плательщика, характера предмета обложения и особенностей исчисления объекта.

Подходный налог

Подходный налог применялся в двух формах: подходный налог с юридических и физических лиц. Подходный налог с государственных предприятий и кооперативных организаций применялся по отношению к государственным и коммунальным предприятиям, действующим на началах коммерческого расчета, кооперативным организациям, акционерным обществам.

Подходный налог с рабочих, служащих и другого населения, не занятого сельским хозяйством. Этому налогу подлежали все физические лица, в том числе и иностранцы, а также частные юридические лица. Подходный налог взимался со всех доходов годовыми суммами – окладами или месячными окладами, в зависимости от категории плательщика.

Налог на сверхприбыль

Налог на сверхприбыль выступал как дополнительный к подходному налогу с частных физических и юридических лиц.

Налогу подлежали:

1. физические и частные юридические лица, получающие доходы от участия в торговых предприятиях;
2. физические лица, получающие доходы от посреднических, маклерских, кредитных операций без содержания контор.

Облагаемой сверхприбылью признавалась сумма, составляющая разницу между доходом, обложенным подходным налогом, и нормальным доходом, исчисляемым из процентов нормальной доходности от оборотов предприятий, установленных для взимания промналога. Военный налог взимался мирное время с лиц, зачисленных в тыловое ополчение. Военкоматы ежегодно после призывов сообщали списки лиц, зачисленных в тыловое ополчение, местным окрфинотделам, которые

сообщали их налоговым инспекторам в зависимости от обложения этих лиц подоходным налогом или сельхозналогом.

Налог с наследств и дарений регулировался тремя актами:

- по наследуемому имуществу, открывшемуся за время с 1 января 1923 г. до 1 марта 1926 г – Декрет ВЦИК от 1922 г. о наследственных пошлинах;
- по имуществу, открывшемуся с 1 марта 1926 по 1 октября 1929 г. – Законом от 29 января 1926 г.;
- в отношении наследств, открывшихся с 1 октября 1929 г. – Постановлением ЦИК и СНК СССР от 6 февраля 1929 г.

В состав наследуемого имущества входило как наличное имущество, так и находящееся в долгу или споре. Налог исчислялся со стоимости всего переходящего к наследникам имущества и уплачивался наследниками пропорционально доле каждого в наследуемом имуществе. Широкое распространение получила система акцизов. Правда, в условиях относительной внешней изоляции основной упор делался на внутренние акцизы.

Самообложение

Самообложение допускалось только в сельской местности на устройство и содержание учреждений культурно – просветительных, здравоохранения, социального обеспечения и учреждений, имеющих целью поднятие сельского хозяйства. На нужды дорожного строительства самообложение было возможно только в случае, если данное население не было привлечено к трудовому участию в дорожном строительстве.

Самообложение осуществлялось в денежной и натуральной форме и в виде трудового участия. Условия самообложения выносились на обсуждение схода по инициативе самого сельсовета, который разрабатывал сметы и механизм применения.

Регулирование налоговой системы во время Великой Отечественной войны

Особенности налогового регулирования

С 1941 г. многие налоговые механизмы стали действовать в усеченном виде или попросту исчезли. Причиной явилось как сокращение плательщиков, так и исчезновение объекта обложения. Многие налоги, в основе которых лежало обложение доходов в условиях карточной системы, подчас натурального распределения необходимого минимума продуктов, оказались ненужными.

Однако и период 1941 – 1945 гг. характеризовался изменениями налоговых механизмов. С 1 октября 1941 г. установлен налог на одиноких и бездетных граждан.

Местные налоги и сборы Указ Президиума Верховного Совета СССР от 10 апреля 1942 г. «О местных налогах и сборах» закрепляет основные рычаги местного налогообложения. Так, статья 1 данного указа выделила пять основных видов местных налогов и сборов, которые регулируются отдельными главами:

- налогом со строений облагались жилые дома, фабрично – заводские здания, склады, театры и другие здания, принадлежащие физическим и юридическим лицам.
- земельная рента взималась за застроенные и незастроенные земли, предоставленные юридическим и физическим лицам в бессрочное пользование и по договорам о праве застройки.
- к сбору с владельцев транспортных средств привлекались граждане, имеющие автомобили, мотоциклы, яхты, животных в извозном промысле.
- сбор с владельцев скота должны были вносить граждане, имеющие продуктивный и рабочий скот при его регистрации.

- разовый сбор на колхозных рынках взимался с колхозов и физических лиц с продажи продуктов сельского хозяйства; собственного производства; собственных вещей.

Налог со зрелищ был установлен Указом Президиума Верховного Совета СССР от 10 сентября 1942 г. он взимался со зрелищ, организуемых государственными, кооперативными и общественными предприятиями и организациями, отдельными лицами.

Налоговое регулирование в период 1946 – 1965 г

Особенности регулирования налогов

Налоговое регулирование в послевоенный период использовало многие механизмы военного времени, сложившейся налоговой системы в предвоенный период. Эта стадия развития не вводила никаких принципиально новых ориентиров в целях налогообложения. Обеспечение минимального потребления, выплата заработной платы облигациями государственного займа превращали многие финансовые рычаги в конфискационные инструменты.

Утвердились механизмы налога с оборота, подоходного налога, механизм самообложения и т. д. С июля 1953 г. закрепляется механизм сельскохозяйственного налога.

Сельскохозяйственный налог уплачивали хозяйства по площади земельного участка, находящегося в его пользовании. СТАВКИ были дифференцированы по нескольким категориям:

- по территории;
- по категории плательщиков.

Изменение ориентации в развитии налогов

Вторая половина 50 – х гг. и начало 60 – х гг. характеризовались определенной переориентацией функций налоговых рычагов. Более четко заработала стимулирующая, распределительная функции, постепенно нивелировался конфискационный крен налогов. Наряду с директивными методами управления, в механизме которых налоги выступали одним из

звеньев, происходила переориентация а формы, стимулирующие экономическую активность. Широко использовалась система льгот и освобождений.

Начинали использовать новые механизмы. 10 апреля 1965 г. принимается Указ Президиума Верховного Совета СССР «О подоходном налоге с колхозов». Его уплачивали сельскохозяйственные и рыболовецкие артели, имеющие доход от сельского хозяйства, подсобных предприятий и оказания услуг.

Объектом обложения выступал:

- чистый доход колхоза, артели и т. д., за вычетом части дохода, соответствующей рентабельности в 15 процентов;
- часть дохода оплаты труда колхозников, превышающая среднемесячный заработок в расчете на одного работающего колхозника.

Налоговая система Советского Союза с 1965 по 1992 год
Налоговая система 1965 – 1992 гг. использовала традиционные для предыдущих периодов рычаги. Правда, налоговое давление на субъектов усилилось за счет системы обязательных платежей.

Эту систему составили:

- плата за производственные фонды;
- фиксированные (рентные платежи);
- отчисления в бюджет остатка прибыли.

Традиционно устойчивыми остались налог с оборота; плата за воду; лесной доход; государственная пошлина; налог с доходов от демонстрации кинофильмов.

Налоговую систему составила как совокупность уже действовавших ранее налогов, так и некоторые новые, хотя система налогообложения в основном сложилась на предыдущих стадиях (подоходный налог с колхозов, подоходный налог с кооперативных и общественных организаций).

Систему налогов с населения составляли: подоходный налог; налог с холостяков, одиноких и малосемейных граждан; сельскохозяйственный налог.

Местные налоги составляли также традиционные рычаги: налог с владельцев строений; земельный налог; налог с владельцев транспортных средств. Вдобавок к ним взимался курортный сбор, разовый сбор на колхозных рынках. Традиционно использовался механизм самообложения сельского населения.

Система налогообложения РФ

Налоговая система в Российской Федерации практически была создана в 1991 г., когда в декабре этого года был принят пакет законопроектов о налоговой системе. Среди них: “Об основах налоговой системы в Российской

Федерации”, “О налоге на прибыль предприятий и организаций”, “О налоге на добавленную стоимость” и другие (введён с 01.01.92). Эти законы установили перечень идущих в бюджетную систему налогов, сборов, пошлин и других платежей, определяют плательщиков, их права и обязанности, а также права и обязанности налоговых органов. К настоящему времени в эти законы были внесены изменения и дополнения.

Налоговая система Российской Федерации в 1992-1994 гг. по сравнению с советской налоговой системой претерпела существенные изменения, т.к. смена командно-административной системы управления на рыночную потребовала пересмотра всей существующей налоговой политики. Но налоговая реформа не была доведена до конца, и в существующей налоговой системе сохранились ряд пережитков советской эпохи. Главным изменением налоговой системы стало то, что основными налогами, обеспечивающими основную часть доходов бюджета, стали налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль, подоходный налог и налог на имущество, составляющие основу налоговых систем большинства стран мира. Эти налоги в 1998 г. обеспечили 86,7% от всех налоговых

поступлений. Наиболее важным достижением реформы стала замена налога с оборота на налог на добавленную стоимость и акцизы.

Однако, изменив состав и структуру налоговых доходов, налоговая реформа начала 1990-х гг. не смогла коренным образом изменить порядок взимания, а также принципы начисления многих налогов, во многих случаях сохранив практику советских времен. В основе этой практики осталась ориентация налоговой системы страны на ее пополнение за счет государственных или приватизированных предприятий (в отличие от развитых стран, где основу налоговых поступлений составляет подоходный налог и доходы по социальному страхованию). Т.о., для России характерен перекося в сторону корпоративных доходов (прежде всего налога на прибыль) в ущерб налогам на доходы физических лиц и конечное потребление. Этот перекося связан прежде всего с тем, что достигнутый в России уровень налогообложения прибыли и доходов от капитала является экономически завышенным и не стимулирует экономическое развитие предприятий. В условиях быстрого роста частного сектора сохранение прежней налоговой практики взимания налогов неизбежно повлекло за собой снижение сбора по налогам "рыночного" типа и уменьшение их доли в бюджетных доходах.

Половинчатость реформ породила кризис бюджетных поступлений, который особенно остро проявился в 1993 г., когда в бюджетную систему России было собрано всего 24,7% ВВП. Второй серьезный шаг в реформировании налоговой системы страны был сделан в 1995 г., когда были ликвидированы либо включены в федеральный бюджет все внебюджетные фонды (включая Федеральный дорожный фонд), за исключением четырех внебюджетных фондов системы социального страхования.

События произошедшие 17 августа 1998 года резко усилили роль налогов в экономическом положении страны так как любое государство в послекризисной обстановке пытается поправить свое экономическое положение при помощи корректировки налоговой системы.

Важной особенностью 1999 г. стало практически повсеместное введение в регионах страны налога с продаж (в том числе в Москве), налоговая ставка которого варьируется по регионам в пределах 2-5%. Но вводя налог с продаж, регионы в соответствии с законодательством должны отменить практически все другие местные налоги.

Контрольные вопросы:

1. В чем особенности древнерусской системы налогообложения?
2. Какие виды налогов существовали в революционной России?
3. Как строилась налоговая система во время Второй мировой войны?
4. Какие виды налогов появились в налоговой системе 90-х?

Лекция № 16

Налоги

План

1. Предмет налогообложения.
2. Функции налогов.
3. Классификация налоговых платежей.

Налоги - обязательные и безэквивалентные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды на основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органов субъектов Российской Федерации, а также по решению органом местного самоуправления в соответствии с их компетентностью.

Налоговая система - совокупность предусмотренных налогов и обязательных платежей, взимаемых в государстве, а также принципов, форм и методов установления, изменения, отмены, уплаты, взимания, контроля.

1) объект налога - это доходы, стоимость отдельных товаров, отдельные виды деятельности, операции с ценными бумагами, пользование

ценными ресурсами, имущество юридических и физических лиц и другие объекты, установленные законодательными актами.

2) субъект налога - это налогоплательщик, то есть физическое или юридическое лицо;

3) источник налога - доход из которого выплачивается налог;

4) ставка налога - величина налога с единицы объекта налога;

5) налоговая льгота - полное или частичное освобождение плательщика от налога.

Налоги могут взиматься следующими способами:

1) кадастровый - (от слова кадастр - таблица, справочник) когда объект налога дифференцирован на группы по определенному признаку. Перечень этих групп и их признаки заносится в специальные справочники. Для каждой группы установлена индивидуальная ставка налога. Такой метод характерен тем, что величина налога не зависит от доходности объекта.

Примером такого налога может служить налог на владельцев транспортных средств. Он взимается по установленной ставке от мощности транспортного средства, не зависимо от того, используется это транспортное средство или простаивает.

2) на основе декларации

Декларация - документ, в котором плательщик налога приводит расчет дохода и налога с него. Характерной чертой такого метода является то, что выплата налога производится после получения дохода и лицом получающим доход.

Примером может служить налог на прибыль.

3) у источника

Этот налог вносится лицом выплачивающим доход. Поэтому оплата налога производится до получения дохода, причем получатель дохода получает его уменьшенным на сумму налога.

Например подоходный налог с физических лиц. Этот налог выплачивается предприятием или организацией, на которой работает физическое лицо. Т.е. до выплаты, например, заработной платы из нее вычитается сумма налога и перечисляется в бюджет. Остальная сумма выплачивается работнику. В этом случае предприятия выступает в роли так называемого налогового агента.

2. Функции налогов.

- **Регулирующая.**

Государственное регулирование осуществляется в двух основных направлениях:

- регулирование рыночных, товарно-денежных отношений. Оно состоит главным образом в определении "правил игры", то есть разработка законов, нормативных актов, определяющих взаимоотношения действующих на рынке лиц, прежде всего предпринимателей, работодателей и наемных рабочих. К ним относятся законы, постановления, инструкции государственных органов, регулирующие взаимоотношение товаропроизводителей, продавцов и покупателей, деятельность банков, товарных и фондовых бирж, а также бирж труда, торговых домов, устанавливающие порядок проведения аукционов, ярмарок, правила обращения ценных бумаг и т.п. Это направление государственного регулирования рынка непосредственно с налогами не связано;

- регулирование развития народного хозяйства, общественного производства в условиях, когда основным объективным экономическим законом, действующим в обществе, является закон стоимости. Здесь речь идет главным образом о финансово-экономических методах воздействия государства на интересы людей, предпринимателей с целью направления их деятельности в нужном, выгодном обществе направлении.

Таким образом, развитие рыночной экономики регулируется финансово-экономическими методами - путем применения отлаженной системы налогообложения, маневрирования ссудным капиталом и процентными ставками, выделения из бюджета капитальных вложений и дотаций, государственных закупок и осуществления народнохозяйственных программ и т.п. Центральное место в этом комплексе экономических методов занимают налоги.

Маневрируя налоговыми ставками, ставками таможенных пошлин, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств, способствует решению актуальных для общества проблем.

- **Стимулирующая**

С помощью налогов, льгот и санкций государство может стимулировать технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширение производства и др., освобождая от налогообложения прибыль, направленную на капитальные вложения.

Распределительная, или, вернее, перераспределительная.

Посредством налогов в государственном бюджете концентрируются средства, направляемые затем на решение народнохозяйственных проблем, как производственных, так и социальных, финансирование крупных межотраслевых, комплексных целевых программ - научно-технических, экономических и др.

С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли предприятий и предпринимателей, доходов граждан, направляя ее на развитие производственной и социальной инфраструктуры, на инвестиции и капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат: железные дороги и автострады, добывающие отрасли, электростанции и др.

Перераспределительная функция налоговой системы носит ярко выраженный социальный характер. соответствующим образом построенная налоговая система позволяет придать рыночной экономике социальную направленность, как это сделано в Германии, Швеции, многих других странах. Это достигается путем установления прогрессивных ставок налогообложения, направления значительной части бюджета средств на социальные нужды населения, полного или частичного освобождения от налогов граждан, нуждающихся в социальной защите.

- **Фискальная**

- изъятие части доходов предприятий и граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны, развития фундаментальных отраслей науки и той части непроизводственной сферы, которая не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры - библиотеки, архивы и др.).

Указанное разграничение функций налоговой системы носит условный характер, так как все они переплетаются и осуществляются одновременно.

3. Структура налогообложения

Становление действующей налоговой системы началось в 1992 г. 27 декабря 1991 г. принят закон №2118-1 «Об основах налоговой системы Российской Федерации»

3.1. Этим законом в России вводится трехуровневая система налогообложения.

1. Федеральные налоги взимаются по всей территории России. При этом все суммы сборов от 6 из 14 федеральных налогов должны зачисляться в федеральный бюджет Российской Федерации.

2. Республиканские налоги являются общеобязательными. При этом сумма платежей, например, по налогу на имущество предприятий, равными долями зачисляется в бюджет республики, края, автономного

образования, а также в бюджеты города и района, на территории которого находится предприятие.

3. Из местных налогов (а их всего 22) общеобязательны только 3 – налог на имущество физических лиц, земельный, а также регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

С 1999 г. постепенно вводится в действие Налоговый Кодекс РФ (далее по тексту НК) и закон об основах налоговой системы действует только в части не противоречащей НК.

Кроме налогов предприятия производят платежи в т.н. внебюджетные фонды. Это платежи в дорожные фонды, платежи в социальные фонды.

Частью 1 НК РФ статья 13 установлены следующие налоги.

Федеральные налоги.

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Акцизы.
3. Налог на прибыль (доход) организаций.
4. налог на доходы от капитала.
5. подоходный налог с физических лиц.
6. Взносы в государственные внебюджетные фонды.
7. Государственная пошлина.
8. Таможенная пошлина и таможенные сборы.
9. Налог на пользование недрами.
10. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы.
11. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов.
12. сбор за право пользования объектами животного мира.
13. Лесной налог.
14. Водный налог.
15. Экологический налог.
16. Федеральные лицензионные сборы.

Региональные налоги и сборы.

1. Налог на имущество организаций.

2. Налог на недвижимость.
3. Дорожный налог.
4. Транспортный налог.
5. Налог с продаж.
6. Налог на игорный бизнес.
7. Региональные лицензионные сборы.

Местные налоги и сборы.

1. Земельный налог.
2. Налог на имущество физических лиц.
3. Налог на рекламу.
4. Налог на наследование и дарение.
5. Местные лицензионные сборы.

Обилие налогов не означает, что каждое предприятие платит все перечисленные налоги. Если нет объекта налогообложения, то нет и налога. Например, если предприятие не делало рекламы в отчетном налоговом периоде, то не возникает обязанности начисления и уплаты налога на рекламу.

По способу взимания налоги традиционно делятся на прямые и косвенные.

Прямыми считаются налоги, которые взимаются непосредственно с доходов, имуществ и ресурсов в процессе их накопления и использования. Прямые налоги, в свою очередь, подразделяются на реальные и подоходные.

Реальными налогами облагаются предполагаемые (возможные, условные) средние доходы от того или иного объекта налогообложения (транспортный налог, налоги на имущество, налоги за пользование природными ресурсами и т. п.). Реальные налоги относятся налогоплательщиками на издержки производства и обращения.

Прямые подоходные налоги взимаются непосредственно и с действительно полученных доходов по принципу фактической платежеспособности (налог на прибыль организаций, налог на доходы

физических лиц). Подходящими эти налоги можно назвать потому, что объектом налогообложения и одновременно источником их уплаты выступает та или иная форма дохода налогоплательщика (организации или физического лица). По другому такие налоги называются налогами на доходы.

Косвенные налоги включаются налогоплательщиком-продавцом в продажные рыночные цены товаров, перекладываются на покупателей своих товаров и оплачиваются за счет их доходов, а значит, возвращаются налогоплательщику в составе выручки от реализации, то есть уплачиваются косвенным путем. В наиболее распространенном их понимании – это государственные надбавки к ценам производителей (продавцов) товаров в форме НДС, акцизов, таможенных пошлин. По-другому эти налоги называют еще налогами на потребление или на расходы, т. к. взимаются через потребление в процессе расходования средств.

Однако, рассмотренная традиционная классификация налоговых платежей на прямые и косвенные противоречит теории косвенного налогообложения, основным признакам которого является переложение налога через цены на потребителей, а также практике ценообразования и учета. Прежде всего, это касается отнесения реальных налогов к прямым. Поэтому необходимо уточнить общепринятую группировку налоговых платежей по способам взимания и укрупненным объектам налогообложения.

Как уже отмечалось, реальные налоги включаются в цены товаров путем отнесения их на законных основаниях производителями и продавцами на издержки производства и обращения (на себестоимость или на финансовые результаты до налогообложения прибыли). То есть, реальные налоги перекладываются через цены на потребителей своей продукцией, уплачиваются налогоплательщиком по закону, но оплачиваются из доходов потребителей (носителями налогов). Налицо все признаки не прямого, а косвенного налогообложения производства (бизнеса).

В Системе национальных счетов традиционные косвенные налоги (НДС, акцизы, таможенные пошлины) отражаются и учитываются в показателе валовой добавленной стоимости по рыночным ценам в группе налогов на продукты и импорт, а реальные налоги – в валовой добавленной стоимости по основным ценам (ценам производителей) в группе других налогов на производство. В совокупности все эти косвенные налоги в структуре ВВП (или, валовой добавленной стоимости по рыночным ценам) составляют общую группу налогов на производство и импорт (назовем их косвенные налоги на бизнес, или на производство и импорт).

Таким образом, меняется структура деления налоговых платежей по способам взимания на прямые и косвенные.

Прямые налоги включают в себя две группы налогов: а) подоходные налоги (налоги на доходы); б) другие личные налоги с физических лиц. Все они непосредственно уплачиваются с дохода налогоплательщика, а значит, не перекладываются на потребителя на законных основаниях.

Косвенные налоги на бизнес (на производство и импорт) также делятся на две большие группы косвенных налогов, отличающихся установленным порядком своего переложения на потребителя:

а) традиционные косвенные налоги или косвенные налоги на продукты и импорт, которые совершают самостоятельное движение в составе продажной (рыночной) цены товара как надбавка к ней;

б) другие косвенные налоги на бизнес (на производство) (так называемые «реальные» налоги), которые включаются производителями (продавцами) в издержки производства и обращения (в себестоимость или финансовые результаты) в составе цены производителя (основной цены).

В число других косвенных налогов на бизнес следует отнести и единый социальный налог (обязательные страховые взносы в государственные социальные фонды), несмотря на специфику таких налоговых платежей. Они носят страховой характер, то есть возвращаются работникам при наступлении страховых случаев (достижении пенсионного

возраста, потере трудоспособности и работы, заболевании) в виде социальных трансфертов (пенсий, пособий и т. п.). Одновременно страховые налоги в части, уплачиваемой работодателями, перекладываются через цены на потребителей их продукции и составляют важный элемент группы других косвенных налогов на бизнес (на производство). Ту их часть, которая непосредственно уплачивается работниками из их заработной платы (в России сейчас это не практикуется за исключением может быть индивидуальных предпринимателей), следует относить к прямым подоходным налогам.

Теперь, о классификации налогов по укрупненным объектам налогообложения. Ее также следует уточнить путем отнесения к группе налогов на потребление (на расходы) прочих косвенных налогов на бизнес (на производство). Они представляют собой налоги на расходы, но произведенные налогоплательщиками ранее, т. е. на капитализированные расходы (поимущественные налоги и т. п.), или на пользование (потребление) экономических ресурсов – природных и трудовых (ресурсные налоги, единый социальный налог). Таким образом, налоги на потребление (на расходы) представляют собой всю совокупность косвенных налогов на бизнес, включающих в себя косвенные налоги на продукты и импорт и другие косвенные налоги на производство.

Общую же классификацию всех налогов по способам взимания и укрупненным объектам налогообложения можно представить в виде следующих, укрупненных групп налоговых платежей:

1) косвенные налоги на производство и импорт (налоги на потребление, на расходы):

- а) традиционные косвенные налоги на продукты и импорт;
- б) другие косвенные налоги на производство;

2) прямые налоги:

- а) подоходные налоги (налоги на доходы);
- б) другие личные налоги с физических лиц.

Определенные трудности могут возникнуть при решении вопроса о том, к какой классификационной группе налогов отнести единые налоги, взимаемые в рамках специальных налоговых режимов – единого налога на вмененный доход, единого налога на доход (доход за минусом расходов) при упрощенной системе налогообложения, единого сельскохозяйственного налога. Учитывая, что все они ориентированы на условную доходность, а налогоплательщики-организации не ограничены в возможности переложения бремени единых налогов на потребителей продукции, их, вероятно, следует отнести к группе других косвенных налогов на бизнес. Единые налоги, уплачиваемые налогоплательщиками-физическими лицами, можно отнести к прямым, точнее к группе личных доходов с физических лиц.

Рассмотренные подходы к классификации налогов по способам взимания и укрупненным объектам налогообложения важны не только с теоретических, но и с практических управленческих позиций, в частности, для более правильной оценки давления косвенных налогов на экономику и потребление, на доходы домашних хозяйств и оплату труда работников, учитывая, что основную массу таких налогов оплачивает население в сфере розничной торговли и платных услуг.

Контрольные вопросы:

1. Какие функции выполняет налогообложение?
2. Какие виды налогов существуют?
3. Как рассчитать налог на доходы физических лиц?
4. Какие нормативные документы регулируют налогообложение?

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. Понятие и классификация организаций.
2. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц.
3. Сущность, состав и структура основных фондов и факторы, ее определяющие.
- 4.атуральная и стоимостная оценки основных фондов.
5. Показатели движения основных фондов на предприятии, методика их расчета.
6. Показатели эффективности использования основных фондов и методика их расчета.
7. Износ основных фондов: сущность, виды, методы определения.
8. Амортизация ОПФ: сущность и механизм.
9. Амортизационные отчисления: экономическое содержание и методика расчета.
10. Производственная мощность предприятия.
11. Экономическая сущность, состав и структура оборотных средств.
12. Сущность и необходимость обновления ОПФ.
13. Кругооборот оборотных средств. Производственный и финансовый циклы.
14. Сущность и механизм нормирования оборотных средств.
15. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия.
16. Материалоемкость продукции: понятие и способ определения. Методы снижения материалоемкости продукции.
17. Трудовые ресурсы предприятия: сущность и классификация.
18. Показатели структуры и движения кадров.
19. Производительность труда: сущность, методика определения.
20. Сущность заработной платы, принципы и методы ее исчисления и планирования.

21. Формы оплаты труда: классификация, способы исчисления и области эффективного применения.
22. Системы оплаты труда: виды, способы исчисления, механизмы использования при организации труда.
23. Издержки предприятия: сущность и классификация.
24. Себестоимость продукции: сущность и состав затрат.
25. Структура себестоимости и факторы ее окружающие.
26. Калькуляция: понятие и методика расчета.
27. Понятие эффективности деятельности предприятия, виды эффективности.
28. Показатели эффективности хозяйственной деятельности предприятия и использования отдельных видов ресурсов, методика их расчета.
29. Прибыль предприятия: сущность, виды и методика определения.
30. Формирование чистой прибыли предприятия.
31. Механизм использования чистой прибыли на предприятиях различных хозяйственно-правовых форм.
32. Рентабельность: сущность, виды и методика определения.
33. Источники снижения себестоимости продукции.
34. Понятие и сущность финансов предприятия. Источники их формирования.
35. Основные принципы организации финансов предприятия.
36. Типы, формы и методы организации производства на предприятии.
37. Понятие и содержание планирования на предприятии.
38. Основные направления гос. регулирования деятельности предприятия.
39. Сущность производственной структуры предприятия.
40. Сущность организационной структуры предприятия.

Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

Основная литература

1. Грибов, В. Д. Экономика организации (предприятия) : учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. - 8-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2015. - 407 с.

Дополнительная литература

2. Асалиев, А. М. Экономика и управление человеческими ресурсами : учеб. пособие / А. М. Асалиев, Г. Г. Вукович, Т. Г. Строителева. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 143 с.
3. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет : учебник / В. М. Богаченко, Н. А. Кириллова. - 18-е изд., перераб. и доп. - Ростов н/Д : Феникс, 2014. - 511 с.
4. Решетников, А. В. Экономика и управление в здравоохранении [Электронный ресурс] : учеб. и практикум для вузов / А. В. Решетников, Н. Г. Шамшурина, В. И. Шамшурина ; ред. А. В. Решетников. - М. : Юрайт , 2016. – Режим доступа : <https://www.biblion-online.ru/viewer/CCE285E2-06BD-4145-80DF-ACEC1D9AE4FE#page/1>
5. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет : учебник / Н. П. Кондраков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект , 2013. - 496 с. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет : учебник / Н. П. Кондраков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект , 2013. - 496 с.
6. Экономика организации [Электронный ресурс] : сб. метод. указаний для студентов к практ. занятиям по специальности 33.02.01 - Фармация / сост. Л. Н. Коновец ; Красноярский медицинский университет, Фармацевтический колледж. - Красноярск : КрасГМУ, 2016. - 51 с. – Режим доступа : http://krasgmu.ru/sys/files/colibris/65582_8584_3584_metod_dlya_studentov.pdf
7. Экономика здравоохранения [Электронный ресурс] : учебник / А. В. Решетников, В. М. Алексеева, С. А. Ефименко [и др.] ; ред. А. В. Решетников. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 192 с. – Режим доступа : <http://www.studmedlib.ru/ru/book/ISBN9785970431368.html>
8. Экономика : практикум для студентов мед. вузов / Н. Л. Борщева, Т. Д. Морозова, Е. А. Юрьева [и др.] ; Красноярский медицинский университет. - Красноярск : КрасГМУ, 2013. - 98 с.

Электронные ресурсы:

ЭБС КрасГМУ «Colibris»
ЭБС Консультант студента ВУЗ
ЭБС Консультант студента Колледж
ЭМБ Консультант врача

ЭБС Айбукс
ЭБС Букап
ЭБС Лань
ЭБС Юрайт
СПС КонсультантПлюс
НЭБ eLibrary

Типография КрасГМУ
Заказ № 10087

660022, г.Красноярск, ул.П.Железняка, 1