1. **Рынок: экономическое содержание, функции, хозяйственный механизм**

Р - обмен товарами и услугами, организованный по законам товарного производства и обращения. Это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, отношения спроса и предложения. Р - совокупность сделок, актов купли-продажи товаров и услуг.

Функции бывают:

1. Информационная. Через постоянно меняющиеся цены, процентные ставки на кредит рынок дает участникам производства объективную информацию об общественно необходимом количестве, ассортименте и качестве тех товаров и услуг, которые поставляются на рынок. Это позволяет каждому предприятию постоянно сверять собственное производство с меняющимися условиями рынка.

2. Посредническая. Потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика (с точки зрения качества продукции, ее цены, сроков поставки, послесбытового обслуживания и других параметров), а продавцу предоставляется возможность выбрать наиболее подходящего покупателя.

3. Ценообразующая. Здесь формируется отражение общественной стоимости, благодаря этому устанавливается подвижная связь между стоимостью и ценой, чутко реагирующая на изменения в производстве, потребностях, конъюнктуре.

4. Регулирующая – самая важная. Она связана с воздействием рынка на все сферы экономики, и прежде всего на производство. Важную роль в рыночном регулировании имеет соотношение спроса и предложения, существенно влияющее на цены. Растет цена – это сигнал к расширению производства, падает цена – сигнал к его сокращению. В результате стихийные действия предпринимателей приводят к установлению более или менее оптимальных экономических пропорций.

5. Санирующая. Рыночный механизм – это не благотворительная система. С помощью конкуренции рынок очищает общественное производство от экономически неустойчивых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и, напротив, дает зеленый свет более предприимчивым и эффективным. В результате этого непрерывно повышается средний уровень устойчивости всего хозяйства в целом.

Самуэльсон: "Ни одно правительство не может быть мудрее рынка". Рынок - это есть совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег. Начало учения о рыночной системе хозяйствования положил Адам Смит в работе “О природе и причине богатства народа” в 1776 г. Смит считает, что объективной причиной возникновения рынка является естественная ограниченность производственных возможностей человека. Адам Смит называл рынок невидимой рукой. Учение Смита нашло свое дальнейшее развитие в трудах Маркса “Капитал”, Ленина “По поводу так называемого вопроса о рынке” и австрийца Ф.Хайека, который определял рынок, как одну из форм спонтанного социального порядка. Маркс и Ленин утверждали, что в основе рыночных отношений лежит общественное разделение труда. В рыночной экономике рынок стоит непосредственно между производителями и потребителями, помогает им общаться на языке цен и решать три главных экономических вопроса: что производить; как производить; для кого производить. В командной системе хозяйства между производителями и потребителями создаются громоздкие необыкновенно дорогостоящие структуры с огромной численностью работников, которые пытаются решать эти три вопроса. В смешанной экономике между производителем и потребителем стоит рынок с элементами регулирования рыночных отношений. Товарное производство функционирует в результате действия объективных экономических законов: закон стоимости; спроса и предложения; закон о денежном обращении. Закон стоимости требует, чтобы обмен товара осуществлялся в соответствии с качеством и количеством труда, затраченного на их производство. Закон спроса и предложения - это объективный закон, который определяет соотношения между продавцами и покупателями. Закон денежного обращения регулирует количество денег, которое необходимо обществу в дальнейший исторический период. Все эти законы способствуют созданию рыночного механизма. Рыночный механизм - это механизм формирования цен и распределения ресурсов, механизм взаимодействия продавцов и покупателей товара. Механизм рынка - это механизм прогресса. Рыночный механизм – механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: предложения, спроса, цены, конкуренции и основных экономических законов рынка. Рын мех действует как мех принуждения, заставляющий предпринимателей действовать в конечном счете на пользу потребителей. Рын мех- мех формирования цен и распредел ресурсов, мех взаимод продавцов и покуп по поводу производства и потребления. Особ рын мех-каждый его элемент тесно связан с ценой!

1. **Модель рыночного равновесия и процесс формирования равновесной цены.**

РЫНОЧНОЕ РАВНОВЕСИЕ - ситуация на рынке, при которой нет тенденции к изменению рыночной цены или объема продаваемых благ.

Рыночное равновесие устанавливается, когда цена приводится к уровню, который уравнивает объем спроса и объем предложения. Рыночное равновесие цены и объем продаваемого блага могут изменяться в ответ на изменения спроса и предложения.

Когда "потолок цен" устанавливается ниже равновесной цены, образуется дефицит (иногда его называют избыточным спросом благ) и объем спроса превышает объем предложения. Такое положение приведет к конкуренции между покупателями за возможность купить данное благо. Конкурирующие покупатели начинают предлагать более высокие цены. В ответ на это продавцы начинают повышать цены. По мере того как цены растут, объем спроса сокращается, а объем предложения увеличивается. Это продолжается до тех пор, пока цена не достигнет своего равновесного уровня.

Выделяют четыре варианта влияния сдвигов кривых спроса и предложения на цену и объем благ.

1.Увеличение спроса на благо вызывает сдвиг кривой спроса вправо, в результате чего увеличиваются и равновесная цена, и равновесный объем блага.

2.Уменьшение спроса на благо смещает кривую спроса влево, в результате чего снижаются равновесная цена и равновесный объем блага.

3.Увеличение предложения блага сдвигает кривую предложения вправо, в результате чего снижается равновесная цена и увеличивается равновесный объем блага.

3.Уменьшение предложения блага сдвигает кривую предложения влево, в результате чего повышается равновесная цена и сокращается равновесный объем блага.

Экономические модели (в том числе и модели равновесия рынка) могут исследоваться с учетом или без учета фактора времени.

Если в модели фактор времени не учитывается, то данную модель называют статической. Если же фактор времени является одной из переменных, то модель называется динамической.

Модели равновесия по Л.Вальрасу и по А.Маршаллу

Существует два подхода к исследованию установления равновесной цены: Л.Вальраса и А.Маршалла.

Главным в подходе Л.Вальраса является разница в объемах спроса и предложения. Если рыночная цена P1> PE, то величина предложения больше величины спроса QS1>QD1, на рынке - избыток предложения (при цене P1), избыток равняется QS1 - QD1. В результате конкуренции продавцов происходит понижение цены PE и избыток исчезает. Если рыночная цена P2> PE, то величина спроса больше величины предложения QD2> QS2, на рынке избыток спроса (при цене P2), то есть дефицит равен QD2 - QS2. в результате конкуренции покупателей происходит повышение цены до PE и дефицит исчезает.

1. **Конкуренция: понятие, сущность, виды.**

**Конкуренция** – основная регулирующая сила рыночного товарного производства, форма экономической борьбы за максимальную реализацию личных интересов продавцов и покупателей товаров на рынке.

Основными ***условиями*** существования на рынке свободной конкуренции являются:

1) господство частной собственности на экономические ресурсы и преобладание в обществе идеологии индивидуализма;

2) обеспечение товаропроизводителям полной свободы для вхождения в любую отрасль и на любой рынок, а также свободы покидать их;

3) наличие большого числа самостоятельно принимающих решения товаропроизводителей и покупателей на рынке; благодаря многочисленности субъектов рынка решения каждого из них не могут оказать существенного влияния на рыночные цены.

Различают внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию, неценовую конкуренцию товаропроизводителей.

**Внутриотраслевая конкуренция**выражается в том, что каждый товаропроизводитель стремится продать свой товар с максимальной выгодой для себя. На рынке побеждают товаропроизводители, способные быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, воспринимать и использовать достижения научно-технического прогресса, поэтому конкуренция способствует развитию экономики. В результате внутриотраслевой конкуренции устанавливается средняя цена предложения.

**Межотраслевая конкуренция** – это экономическая борьба на рынке между товаропроизводителями разных отраслей за обеспечение максимальной прибыли за счет завоевания наиболее выгодных сфер приложения капитала. Механизм межотраслевой конкуренции – переливание капитала из менее выгодных производств в более выгодные в условиях открытого рынка. В результате межотраслевой конкуренции устанавливается равновесная (средняя) норма прибыли на капитал.

**Неценовая конкуренция**представляет собой форму борьбы за покупателей путем расширения рекламной деятельности, привлечения покупателей яркой упаковкой и т. д.

В действительности на рынке не всегда возможна свободная конкуренция, существуют различные ограничения.

Количество и удельный вес производителей на рынке позволяют выделить по данному признаку следующие виды конкуренции: чистая конкуренция и монополистическая конкуренция.

**Чистая (идеальная) конкуренция** – это такая рыночная конкуренция, когда есть много покупателей и продавцов однородного товара и при этом никто из них не в состоянии повлиять на его цену.

При чистой конкуренции каждый отдельный продавец запрашивает за товар одну и ту же цену. Если он решит продавать его несколько дороже, чем другие продавцы, то не сможет его продать, поскольку покупателям выгоднее приобрести этот же товар у его конкурентов по более низкой цене. С другой стороны, если продавец принимает решение продать товар по цене ниже текущей, то он быстрее реализует товар, но потеряет часть дохода, поскольку покупатели могли бы заплатить больше. Таким образом, в условиях чистой конкуренции, как покупатели, так и продавцы должны принять текущую рыночную цену.

Все товаропроизводители стремятся к соответствию реализуемых на рынке товаров потребительскому спросу, потому что, если товар не продан, нет, не только прибыли, но и возмещения издержек производства. Потребителей при покупке товара интересует, прежде всего, соотношение цены и качества. Удовлетворению покупательского спроса способствуют различные структурные формы предложения товаров, позволяющие своевременно их реализовать, возместить затраты и получить прибыль.

**Монополистическая конкуренция** характеризуется относительно меньшим числом продавцов, чем чистая конкуренция, однако это число достаточно велико, чтобы гарантировать высоко-конкурентный рынок. И хотя товары могут быть сходны по назначению, каждый товаропроизводитель или продавец стремится сделать свой товар отличным от других особыми характеристиками – торговой маркой, необычной упаковкой, формой и т. д., что позволяет ему контролировать рыночную цену на свой товар.

Структура монополистической конкуренции характеризуется наличием мелких предприятий и фирм, где каждая фирма становится своего рода монополией, стремящейся сделать свой товар отличным от подобного товара, представленного на рынке и имеющего возможность в некоторой степени контролировать рыночную цену на свой товар. При этом деятельность отдельно взятых фирм и предприятий мало влияет на формирование рыночной цены.

**Олигополия** – это рыночная структура (или отрасль), в которой имеется небольшое число крупных фирм, производящих достаточное для удовлетворения спроса количество продукции. Крупные фирмы захватывают мощные позиции в передовых отраслях, рассчитывая на значительные прибыли на новых рынках.

1. **Пределы возможностей рыночного механизма. Роль государства в рыночной экономике: формы и инструменты. Смешанная экономика.**

Рыночный механизм– это механизм взаимосвязи и взаимодействия основных элементов рынка: спроса, предложения, цены, конкуренции и основных экономических законов рынков.

Такие ситуации, при которых рыночный механизм не может обеспечить эффективное использование ресурсов, принято называть провалами (фиаско, несостоятельностью) рынка.

Обычно выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о «провалах» рынка:

Общественные блага– товары и услуги, предоставляемые государством на благо всех граждан или большинства населения страны (образование, здравоохранение, жилье).

Внешние эффекты (экстерналии)– это издержки или выгоды от рыночных сделок, не находящие отражение в ценах, которые распространяются также на людей, непосредственно не осуществляющих материальных или денежных затрат, но использующих побочные эффекты деятельности других, т.е. они касаются и производителей и потребителей. Отрицательные внешние эффекты возникают в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. Например, загрязнение воды, почвы, воздуха в результате работы частного предприятия. При наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательным внешним эффектом. Положительные внешние эффекты возникают в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительным внешним эффектом.

Несовершенная (асимметричная) информация– ситуация, в которой часть участников рыночной сделки владеет важной информацией, которой не владеют другие заинтересованные лица; характерная для многих ситуаций в бизнесе. Как правило, продавец продукта знает о его качестве больше, чем покупатель. Дефицит информации о качестве продаваемого товара приводит к бесконечному падению цен. Асимметричная информация приводит к несостоятельности рынка в регулировании распределения ресурсов. Факт асимметричной информации требует более активного участия правительства в регулировании экономики, ибо недостаточная информация может разрушить рынки.

Монополии– тип структуры рынка, в которых существует только один продавец, контролирующий всю отрасль производства определенного товара, не имеющего близкого заменителя. Фирма-монополист устанавливает цену на свой товар, т.е. обладает монопольной властью. Монопольная власть – возможность монополиста устанавливать цену на свой товар, изменяя его объем, который он готов продать. Монопольная власть ведет к росту цен и сокращению объема выпуска. В результате ухудшается благосостояние потребителей и растет благосостояние фирм-монополистов.

Налоги и дотация. В результате введения налога (акциза) в размере T единиц с единицы проданной продукции линия предложения сдвигается вверх на величины налога от S1кS2. Так как теперь каждая единица проданной продукции обходится производителю на T единиц дороже. В результате уменьшились и объем спроса, и объем предложения. Дотация приводит к росту предложения. Тогда равновесная цена падает, а равновесный объем продаж растет. Воздействие гос-ва на процесс рыночного ценообразования посредством налогов и дотаций снижает экономическую эффективность функционирования рынка. Посредством налогов и дотаций гос-во осуществляет перераспределение благосостояния между экономическими субъектами.

4.Директивные цены (установление верхних и нижних пределов цен)

- установление «потолка цен». Если потолок цен Pgустановлен на уровне ниже, чем равновесная цена, то возникает дефицит в размере Qd(Pg)-Qs(Pg).

- установление «пола цен». «Пол цен» связывается с необходимостью гос. поддержки отраслей. При установлении директивной цены выше, чем равновесная, возникает избыток предложения, поэтому гос-во во избежание появления «черного» рынка с ценой ниже директивной, должно закупить все избыточное предложение Qs(Pg)-Qd(Pg), либо выплачивать дотацию на каждую единицу продукции, проданную сверх минимального объема Qd, либо ограничивать объем производства на уровне Qd, соглашаясь на чистые потери об-ва.

3. Регулирование количества. Политика протекционизма – гос-во может квотировать (ограничивать кол-во продаваемой продукции) объем продаж на рынке. Данная политика может привести к сокращению объема продаж до установленного в квоте Q2\* и росту цены на рынке, так как ограниченное кол-во будет продано по максимально возможной цене P2\*.

Смешанная экономика– организация экономики, которая сочетает в себе рыночную эффективность с гос-ным регулированием, при которой частный сектор управляется рыночным механизмом, а общественные институты и правительство воздействуют на экономику через директивы и фискальные рычаги. При этой системе большое внимание уделяется соц сфере. Гос-во обеспечивает эконом и полит стабильность общества, сглаживает циклические колебания, кризисные явления и др.

1. **Экономические функции государства в рыночной экономике.**

На современном этапе развитие экономики государств происходит по смешанной модели, то есть экономика управляется и регулируется, с одной стороны, естественными объективными законами рыночной экономики (спрос и предложение, конкуренция и т.п.), а с другой стороны, экономика регулируется, направляется в необходимое русло своего движения активным государственным вмешательством на макроуровне. Для этого государство располагает достаточным количеством рычагов управления экономическим развитием страны.

В докладе Всемирного банка о роли государства в экономике приведены следующие основные функции государства:

- утверждение основ законности;

- поддерживание сбалансированной политической обстановки, не подверженной искажениями, включая обеспечение макроэкономической стабильности;

- финансирование базовых социальных услуг и инфраструктуры;

- поддержание незащищенных групп населения;

- защита окружающей среды.

Это фундаментальные задачи, на которых должно быть сконцентрировано внимание государства.

Отмечая существование различных позиций по поводу экономической роли государства в современном развитии общества, можно признать доказанным и следующее:

1. Не может быть эффективной, базирующейся на современных научно-технических достижениях, социально ориентированной рыночной экономики без регулирующей роли государства.

2. Формы, методы, механизмы государственного регулирования не остаются неизменными на протяжении веков. Но государство всегда сохраняет при этом определенные, четко выраженные функции, в числе которых: защита прав собственности, обеспечение свободы предпринимательства; антимонопольная политика; обеспечение законности и правопорядка в хозяйственной сфере, регулирование денежного обращения, обеспечение устойчивости национальной валюты; регулирование внешнеэкономической деятельности; обеспечение экономической безопасности страны.

3. Роль государства качественно меняется на этапах становления, формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, хорошо отлаженной, отрегулированной экономики.

На этапе становления реформ государство должно быть более активным, чтобы старые формы и методы не получили инерционное развитие, способствующее появлению новых сил противостояния реформам, монополизирующее процессы производства.

4. Можно считать доказанным мировым опытом – масштабы государственного регулирования, его конкретные механизмы и формы существенно различаются от страны к стране. Они отражают влияние исторических традиций страны, ее национальной культуры, масштабы территорий, специфику геополитического положения. Поэтому роль государства в странах Азии может быть иной, чем в Европе; в Скандинавии она отличается от континентальной Европы.

Таким образом, современная рыночная экономика является регулируемой государством, становится гарантом стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики.

Для достижения целей экономического регулирования государство располагает мощными рычагами воздействия на рыночную экономику.

Как не могут осуществить движение средства транспорта и пешеходы без правил дорожного движения, так и не может развиваться экономика без ее правового регулирования.

Поэтому одной из главных функций государства является правовое регулирование экономики, которое состоит в разработке законов, обеспечивающих:

а) нормы функционирования рыночных структур, предпринимательства и коммерции;

б) защиту прав покупателей и интересов общества;

в) равноправие рыночных субъектов;

г) регулирование взаимоотношений между предпринимателями и наемными работниками;

д) борьбу с теневой экономикой.

Для стабильного функционирования рыночной экономики существенное значение имеет создание законодательной базы антимонопольной политики.

1. **Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Альтернативные издержки и кривая производственных возможностей.**

Все экономические ресурсы обладают одним общим коренным свойством: *они редки или имеются в ограниченном количестве*.

Ограниченность ресурсов в эк-ке(абсалютн. и относ-ная) пораждает проблему выбора в эк-ке, кот-рая отражается в 3-х фундамент. вопросах эк-кого развития общества:

- *Что* должно производиться?( какие блага, в каком кол-ве)

- *Как*производить, т.е. с помощью каких ограниченных ресурсов и способов их соединения, производить нужные людям блага

- *Для кого* производить эти экономические блага, т.е. кто будет потреблять продукцию.

**Кривая произв-ных возможностей общества (кривая трансф-ции):**



данные о производстве станков (**средств производства**) на вертикальной оси, а данные о производстве конфет (**потребительских товаров**) на горизонтальной оси. Все сочетания конфет и станков *на*кривой представляют максимальные их количества, которые могут быть получены лишь в результате наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов.

**Хар-ка кривой трансф-ции**: 1)каждая точка кривой характеризует max возможности объемов производства. 2)если точка располагается внутри кривой, то ресурсы используются неэффективно(не полно). 3)достижение точки за кривой невозможно при заданных условиях(но такие точки недостижимы при данном количестве ресурсов и при данной технологии производства. Расширение границы производственных возможностей (переход в точку вне кривой) возможно при внедрении новых технологий, увеличении производ-сти труда) 4)возрастание временных издержек предопределяет вогнутость кривой.

**Альтернативные вмененные издержки**(издержки упущенных возможностей, вмененные издержки) – оценка лучших из отвергнутых возможностей использования данного ресурса. Оптимальным счит. выбор, обеспеч-щий max рез-та при min затрат.

**Закон возрастающих вмененных ( альтерн-ных)издержек:**

Ресурсы редки относительно фактически безграничных потребностей, для удовлетворения которых эти ресурсы могут быть использованы. Конкретно, большее количество Х (конфет) означает меньшее количество Y (роботов). **Количество других продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить какое-то количество любого данного продукта, называется вмененными (альтернативными) издержками производства этого продукта***.*

**В нашем случае количество Y (станков), от которого приходится отказаться, чтобы получить дополнительную единицу Х (конфеты), и есть вмененные издержки, или, просто, издержки производства этой единицы X.**

**В графическом изображении закон возрастающих вмененных издержек находит отражение в выпуклой форме кривой производственных возможностей.**

1. **Предприятие (фирма) как основная экономическая единица и субъект рыночных отношений.**

Фирма является основной структурной единицей рыночной экономики. Фирма (предприятие) представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Любое предприятие имеет конечную, главную цель – получить максимально возможную прибыль. Но получить оно ее может, если в лучшем виде, нежели другие производители, удовлетворяет спрос потребителей.

Классификация предприятий:

в зависимости от ассортимента выпускаемой продукции:

Однопрофильные предприятия занимаются выпуском и реализацией одного продукта. Современные предприятия – это в основном многопрофильные производства. Ориентация на такое производство делает предприятие более устойчивым в период экономических спадов, сложившейся неблагоприятной конъюнктуры в отношении одного из выпускаемых товаров и т.п.

в зависимости от занятых на производстве и размеров производственной деятельности:

Предприятия делятся на мелкие (малые), средние и крупные. Например, в России в сфере промышленности малым считается предприятие, где средняя численность занятых не превышает 100 человек.

По организационно-правовой форме предприятия различаются как:

индивидуальные частные предприятия,

партнерства (товарищества),

корпорации.

1. **Издержки производства и их виды: переменные, общие и средние. Графическое изображение динамики различных видов издержек.**

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА — затраты на покупку экономических ресурсов, потребленных в процессе выпуска тех или иных благ.

Классификация издержек производства может быть осуществлена с учетом мобильности факторов производства. Выделяются постоянные, переменные и общие издержки.

Постоянные издержки(FC)- денежные затраты, которые не завмсят от объема выпускаемой продукции(затраты на эксплуатацию оборудования, зданий, з/п управленца)



Переменные издержки(VC)- это денежные затраты изменяющиеся вместе с изменением выпуска продукции(расходы на сырье, вспомогательные материалы, з/п работника)



Общие издержки(TC)- сумма постоянных и переменных издержек.

TC=FC+VC



Средние издержки- это издержки на единицу продукции

-средние постоянные издержки(AFC)-это отношение постоянных издержек к объему производства

AFC=FC/Q



-средние переменные издержки(AVC)- это переменные издержки по отношению к выпуску продукции.

AVC=VC/Q



-средние общие издержки(ATC)- это сумма всех издержек на единицу продукции.

ATC=AFC+AVC

ATC=TC/Q



Предельные издержки(MC)-издержки связанные с производством дополнительной единицей продукции.

MC=(TC2-TC1)/(Q2-Q1)



Кривая предельных издержек пересекает кривые средних переменных и средних общих издержек в точках их минимума.

1. **Теории поведения потребителя.**

**Теория потребительского поведения** объясняет, как покупатели тратят свой доход с целью максимизации своих потребностей. Она показывает, каким образом на выбор влияют цены товаров, доход, предпочтения и как покупатели максимизируют свои «чистые» выигрыши от приобретения товаров и услуг. Эта теория имеет широкую сферу применения не только при осуществлении выбора в рыночной деятельности. Она может объяснить, например,какэкономические соображения влияют на решения вступить в брак, иметь детей и распределять время между трудом и отдыхом.

Поведение потребителя на рынке довольно сложно понять и объяснить. Масса причин влияет на вкусы и предпочтения человека при покупке им товара или услуги.

Существуют методы, позволяющие предугадать возможное поведение потребителя.

1. Маркетинговое изучение поведения потребителей ориентируется на запросы и требования потребителей. Маркетинговое изучение опирается на экономическую теорию, научную психологию и социологию.

2. Системный анализ. Общие принципы и методы исследования опираются на экономическую теорию, объясняют поведение и спрос потребителя.

В рамках системного анализа изучение поведения потребителя начинается с исследования его потребительского выбора, причин, по которым он предпочитает один товар другому.

Обычно анализируют три версии потребительского выбора. Эти версии связаны, во-первых, с изучением концепции предельной полезности, во-вторых, с расчетом эффекта дохода и эффекта замещения, в-третьих, с анализом потребительских предпочтений.

Потребительский выбор по третьей версии – совмещение потребительских предпочтений с бюджетными ограничениями, на основе которых определяется, какие сочетания товаров потребители выберут для покупки, чтобы максимизировать удовлетворение своих потребностей. Потребитель не может купить все, что ему хочется, если каждая покупка приводит к истощению его ограниченного денежного дохода. Сталкиваясь с экономическим фактором редкости, потребитель должен идти на компромиссы. Он должен выбирать между альтернативными ценностями, чтобы при ограниченности денежных ресурсов получить в свое распоряжение наиболее желательный набор продукции.

От выбора, который сделают люди, после того как они соотнесут свои желания с доступными возможностями покупок тех или иных товаров, зависит то, на какое количество благ будет предъявлен спрос. Зависимость спроса от потребительского выбора очевидна. Спрос – понятие, которое связывает покупаемые блага с теми жертвами, которые приходится делать для приобретения этих благ. То есть с точки зрения поведения покупателей спрос – желание и способность людей покупать товары или определенное соотношение количеств товара, которое покупается, и затрат покупателей – носителей спроса на приобретение этого количества товара.

Затраты принято делить на две группы:

1) денежные затраты, связанные с ценой;

2) неденежные затраты, обусловленные неценовыми детерминантами, – субъективные вкусы и предпочтения, число покупателей на рынке, средний доход потребителей, цена на сопряженные товары.

**10.** **Поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции.**

Монополистическая конкуренция - это тип рынка несовершенной конкуренции, в рамках которого продавцы дифференцируемой продукции конкурируют между собой за объемы продаж. Продукция фирм на рынке монополистической конкуренции является близкой, но не полностью взаимозаменяемой, то есть каждая из множества мелких фирм производит продукт, несколько отличающийся от продукции ее конкурентов.

Количество фирм на рынке может достигать 25, 40, 60 и т. д. Сюда относятся рестораны, пекарни, станции техобслуживания, производство зубной пасты, мыла, дезодорантов, стирального порошка, рынок лекарств, и др.

Рынок монополистической конкуренцией характеризуется следующими основными признаками:

Наличие множества продавцов и покупателей (рынок состоит из большого числа независимых фирм и покупателей), но меньшего, чем при совершенной конкуренции.

Производство дифференцированной продукции имеющей много близких, но несовершенных заменителей. Дифференциация продуктов может основываться не только на различиях в качестве самого товара, но и на тех услугах, которые связаны с его обслуживанием. Привлекательная упаковка, более удобное расположение и время работы магазина, лучшее обслуживание посетителя, наличие скидки – все это может привлечь покупателя.

Невысокие барьеры для вступления в отрасль. Это не означает, что открыть монополистическую конкурентную фирму легко. Такие сложности, как проблемы с оформлением регистраций, патентов и лицензий имеют место на рынке монополистической конкуренции.

Информированность продавцов и покупателей об условиях рынка.

Наличие как ценовой, так и неценовой конкуренции. При неценовой конкуренции используются такие неценовые параметры продукции, как ее новизна, качество, надежность перспективность, соответствие международным стандартам, дизайн, удобство эксплуатации, условия послепродажного обслуживания и др.

В краткосрочном периоде поведение фирмы в условиях монополистической конкуренции во многом аналогично поведению монополии. Так как товар данной фирмы отличается от товаров фирм-конкурентов особыми качественными характеристиками, которые нравятся определенной категории покупателей и достаточное число потребителей готово заплатить более высокую цену, то фирма может поднять цену своего товара без падения продаж.

Как и монополия, фирма несколько недопроизводит продукцию и завышает на нее цену. Таким образом, монополистическая конкуренция похожа на ситуацию монополии тем, что фирмы обладают способностью контролировать цену своих товаров.

В долгосрочном периоде монополистическая конкуренция аналогична совершенной конкуренции. В условиях свободного доступа на рынок потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая прибыли до нуля. Этот же процесс работает и в обратном направлении. Если бы спрос на рынке монополистической конкуренции снизился после достижения равновесия, то фирмы покинули бы рынок.

Это происходит потому, что сокращение спроса сделало бы невозможным для фирм покрывать свои экономические издержки. Они выйдут из отрасли и переместят свои ресурсы в более выгодные предприятия. В результате кривые спроса и предельного дохода, оставшихся на рынке продавцов сместятся вверх. Выход фирм из отрасли будет продолжаться до тех пор, пока не будет достигнуто новое равновесие.

**11.Поведение фирмы в условиях чистой монополии.**

В современной экономической теории под чистой монополией принято понимать такую конкурентную рыночную ситуацию, которая отвечает следующим классификационным признакам.

1. В отрасли функционирует только одна фирма, поэтому понятия "фирма" и "отрасль" равнозначны.

2. Поскольку произведенная фирмой продукция представляет собой все предложение товаров отрасли, фирма обладает полным и абсолютным контролем над ценами, или рыночной властью. Это означает, что фирма может поднять цены на свою продукцию и не потерять при этом спроса на нее. Такая фирма может считаться ценодателем в отличие от фирмы-ценополучателя при совершенной конкуренции.

3. Доступ в отрасль для всех прочих фирм блокирован. Это достигается как административно-правовыми, так и экономическими методами. Например, в качестве барьеров на пути "чужих" капиталов могут служить:

патенты, дающие исключительное право одному производителю выпускать данный продукт или применять некоторую технологию;

государственные лицензии или франшизы, разрешающие данный вид деятельности лишь одной фирме;

владение редким сырьевым ресурсом. В частности, компания De Birs, мировой монополист по производству бриллиантов, владеет большей частью добычи алмазов. В первой половине XX в. Алюминиевая корпорация Америки (АЛКОА) владела или контролировала практически 100% мировых залежей бокситов и благодаря этому являлась до 1940 г. абсолютным монополистом в производстве алюминия;

большая капиталоемкость и экономия масштаба. Некоторые виды производства требуют для их начала крупных первоначальных ИНВЕСТИЦИЙ и являются рентабельными только при значительных объемах выпуска продукции. Далеко не каждый потенциальный конкурент располагает такими капиталами и может освоить крупномасштабное производство. Иногда большие издержки связаны не с самим производством, а со сбытом, с рекламой и пр. Например, производство хлопьев для завтрака вполне по силам и мелким фирмам. Однако они не в состоянии выдержать соревнование в дорогостоящей и масштабной рекламной войне и проигрывают знаменитым на весь мир торговым маркам.

4. Продукт фирмы/отрасли не имеет близких заменителей и в некотором роде уникален. Бриллианты являются наиболее типичным примером.

5. Кривая спроса фирмы/отрасли имеет отрицательный наклон. Исследуя поведение фирмы-монополиста, сделаем следующие допущения:

фирма стремится максимизировать прибыль;

монополист-производитель покупает ресурсы на конкурентных рынках;

фирма не может проводить ценовую дискриминацию, т.е. всем потребителям продукция фирмы продается по одной и той же цене;

фирма обладает достаточной информацией, чтобы предсказать реакцию потребителей на изменение цены товара. Другими словами, фирма в состоянии построить кривую спроса на свою продукцию. Эта предпосылка не так далека от действительности, поскольку сегодня крупные фирмы обычно проводят широкомасштабные маркетинговые исследования и достаточно точно определяют спрос в целом и отдельные его сегменты.

Зная кривую спроса, монополист может определить, какая комбинация объема выпуска и цены обеспечит ему максимальную прибыль. Обратим внимание, что монополист не может назначить какую угодно цену на свой товар. Каждому уровню цены на рынке соответствует определенное количество продукта, которое потребители готовы купить в данное время. Поэтому монополист не так всесилен, как это иногда представляется. Если он назначает объем выпуска, кривая спроса подскажет ему предельную цену, которую примет потребитель. Если монополист назначает цену, он должен ограничить предложение тем объемом, которое ему диктует потребительский спрос. Поэтому в условиях монополии фирма должна принять одновременное решение по объему выпуска и цене, т.е. выбрать некоторую их комбинацию, исходя из особенностей кривой спроса.

Таким образом, у монополиста нет своей кривой предложения, независимой от кривой спроса на его продукцию. Фирма выбирает лишь одну точку на кривой спроса, в которой ей надлежит быть.

**12.** **Поведение фирмы в условиях олигополии. Модели олигополии.**

Олигополия – одна из распространеных структур рынка в современной экономике. (как правило все отрасли тяжелой промышленности -металлургия,химия,электроника,автомобилестроение,судо и самолетостроение и т.д.

Черты Олигополии:

- Однородность или Разнородность Продукции - Малочисленность и крупные размеры фирм

- Крупные барьеры

- Несовершенная информированность (субъективный фактор)

Выделяются три принципиальные возможности в поведении фирмы на олигополическом рынке.

1.Нескоординированная олигополия – фирмы не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются найти точку устраивающую всех равновесия.

2.Картель – (или сговор) фирм, ориентирующихся не на достижение равновеси Курно (Модель Курно – анализирует дуополиста исходя из допущения, что ей известен объем выпуска продукции, который ее единственный конкурент выбрал для себя)., а на долгосрочное монополистическое равновесие. Здесь цены и объем производства устанавливается на том уровне,который бы избрала монополия. После этого участники картели делят прибыль между собой.

3. Картелеподобная структура рынка (игра по правилам) – фирмы сознательно делают свое поведение понятным и предсказуемым для конкурентов, что облегчает достижение в отрасли равновесия Курно или близко к нему. (олигополистическая прибыль -это суммарные олигополистические прибыли обоих дуополистов, которая меньше ежели бы на рынке была одна фирма-монополист. Хотя тенденция к получению положительной прибыли остается.

πм >πолигап. >0 Наличие прибыли доказательства не требует: так обстоит дело на любом рынке несовершенной конкуренции.).

Нескоординированная олигополия – фирмы не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются найти точку устраивающую всех равновесия.

**13. Особенности формирования цен на рынке труда. Заработная плата.**

Под трудом понимается целесообразная деятельность человека, направленная на создание экономических благ. Труд как фактор производства представляет собой процесс реализации способности людей к производительной деятельности. При этом они затрачивают физические и интеллектуальные усилия, чтобы привести в действие другие факторы производства. Человек приводит в действие факторы производства, без него они мертвы. Цена на рынке труда есть заработная плата.

Заработная плата — это плата работнику за труд, за использование его рабочей силы. Ее размер определяется целым рядом факторов, из которых можно выделить следующие семь.

· Стоимость рабочей силы — это стоимость средств обеспечения жизни и трудоспособности работника. Обычно сюда входят затраты на удовлетворение материальных и духовных потребностей самого работника и его семьи, а также расходы на его профессиональное обучение.

· Количество и качество труда. В рыночных экономиках в отношении наемной рабочей силы действует принцип распределения по труду, ставящий размер оплаты в зависимость от конечных результатов работы.

· Рост производительности труда. Увеличение выпуска продукции позволяет поднимать зарплату работника, хотя и с оговоркой, что продуктивность труда должна расти быстрее, чем его оплата. В противном случае весь выигрыш от повышения выработки уйдет в заработную плату, то есть достанется одному работнику, а это несправедливо.

· Квалификация работника и характер труда. К примеру, более высоко оплачиваются сложный, требующий длительного обучения, а также малопривлекательный труд; труд работников редких или рискованных профессий; творческий труд особо одаренных людей.

· Конъюнктуру на рынке труда тоже определяют многие моменты соотношение между спросом и предложением рабочей силы, острота конкуренции между соискателями вакансий, положение с безработицей и прочее. Все это заметно влияет на уровень оплаты труда.

· Степень обобществления (социализации) оплаты труда.В современных обществах не вся заработанная сумма денег поступает трудящимся сразу в виде индивидуальной выплаты. Часть ее через отчисления государству идет в общественные фонды потребления (ОФП) — на минимальное пенсионное гособеспечение и помощь живущим в нужде, на бесплатные или льготные медицинские и образовательные услуги и т.д. Отсюда, чем больше отчисления, тем ниже получаемая на руки зарплата.

· Национальность, пол, религия. Разумеется, дифференциация ставок зарплаты по подобным признакам есть не что иное, как недопустимая в демократическом обществе дискриминация.

Существует два вида заработной платы: номинальная и реальная заработная плата.

Номинальная заработная плата— сумма, в денежном выражении, которую получает работник за свой труд.

Реальная заработная плата— стоимостное выражение того количества товаров и услуг, которое приобретают работники на свою номинальную зарплату.

Существует три системы заработной платы: тарифно-квалификационная, система должностных окладов, контрактная система.

Тарифно-квалификационная система:

Тарифно-квалификационные справочники предназначены для тарификации выполняемых работ и определения квалификации рабочих.

Тарифные ставки определяют размер оплаты труда за единицу времени.

Тарифные коэффициенты отражают соотношение тарифных ставок каждого разряда к первому Доплаты к тарифному фонду осуществляются на предприятиях за высокое профессиональное мастерство, совмещение профессий, выполнение высокопрофессиональных заданий. Фактические выплаты по этому направлению значительно зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Районные коэффициенты определяют увеличение заработной платы в зависимости от места нахождения предприятия.

Формы оплаты труда рабочих

Существуют две формы оплаты труда рабочих: сдельная и повременная.

**14.Особенности формирования цен на землю. Земельная рента. Арендная плата и цена на землю.**

К понятию земля относятся не только географические территории, но и все заключенное в недрах земли, леса, гидроресурсы. Из-за современных экологических проблем значение земли как ресурса и места проживания возрастает. Хозяйство на земле в большинстве стран организовано на рыночных (капиталистических) началах. Здесь сталкиваются интересы земельных собственников, капиталистов-арендаторов и наемных рабочих. Формируются 2 вида монополии: монополия частной собственности на землю и монополия на землю как объект хоз-ва. Специфика рынка земли в том, что в рамках нац. экономики предложение земли и природных ресурсов абсолютно неэластично в краткосрочном периоде.

Типичная ситуация: предприниматель берет участок земли в аренду и исп. наемный труд. По теории Маркса созданная рабочими прибавочная стоимость делится на 2 части: одна образует прибыль арендатора, другая выплачивается земельному собственнику в качестве ренты. Т.о. земельная рента– экономич. форма реализации частной земельной собственности; это плата за исп. земли и др. природных ресурсов, предложение кот. ограничено.

Капиталистическая земельная рента существует в двух основных формах. Дифференциальная з.р. получается из дифференциальной избыточной прибыли из-за монополии на землю как объект хоз-ва. Количественно она равна разности между обществ. и индивидуальной ценами произв-ва. Ее особенность в том, что до истечения срока аренды дифференциальную прибыль получает арендатор, а после – землевладелец. Абсолютная з.р. – рента, уплачиваемая со всех без исключения участков за право ведения на них хоз-ва. Возникает из-за монополии частной собственности на землю. Количественно она равна разности между всей массой прибавочной стоимости и средней прибылью или разности между обществ. стоимостью и обществ. ценой произв-ва.

Арендная плата– определенная договором сумма денег, уплачиваемая арендатором землевладельцу. Она складывается из самой земельной ренты, ссудного процента за пользование строениями и сооружениями на участке земли, амортизационных отчислений.

Владение землей сопряжено с опред. выгодами и затратами. Предельный доход землевладения связан с получаемой рентой, а предельные издержки – с рыночной ставкой ссудного процента. Т.о. цена земли=(годовая рента / ставка ссудного процента)\*100%.Цена земли – это капитализированная земельная рента. Она показывает, какую сумму денег надо положить в банк, чтобы при действующей рыночной ставке процента получать доход, равный данной земельной ренте.

**15. Особенности ценообразования на рынке капитала. Капитал и прибыль. Процент как цена капитала.**

Капитал - все средства производства, созданные людьми с целью увеличения производства товаров и услуг. Капитал включает в себя машины, здания, сооружения, средства передвижения, инструменты, запасы сырья, полуфабрикатов, патенты, ноу-хау и т. п.

Различают две основные формы капитала:

· физический капитал, представляющий собой запас производственных ресурсов, участвующих в производстве разнообразных благ; к нему относятся машины, инструменты, здания, сооружения, средства передвижения, запасы сырья и полуфабрикатов;

· человеческий капитал - капитал в виде умственных способностей, приобретенных в процессе обучения или образования или посредством практического опыта.

Выделяют две основные формы производительного капитала:

· основной капитал - это средства труда, т. е. факторы производства в виде заводов, оборудования, машин и т. п., участвующих в процессе производства длительное время;

· оборотный капитал - это предметы труда (сырье, готовая продукция) и рабочая сила.

Капитал сам по себе представляется в виде фондов.

Фонды - это величина капитала в данный момент времени. В любой момент времени фирма имеет определенное количество оборудования и других видов капитала. Цель анализа капитала состоит в том, чтобы познать, как создаются и изменяются фонды, а для этого нужно изучить издержки, связанные с созданием нового капитала и выигрыша от этого.

Для создания нового капитала необходимы не только собственные средства фирмы, но и заемные средства, за использование которых взимается определенный процент.

Ссудный процент - это цена, уплачиваемая собственникам капитала за использование их заемных средств в течение определенного периода. Ссудный процент выражается через ставку этого процента за год. Ставка ссудного процента определяется предложением накопленных средств и спросом на заемные средства со стороны всех заемщиков.

Ставка ссудного процента влияет на инвестиционные решения.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ - процесс пополнения или добавления капитальных фондов; представляет собой приток нового капитала в данном году. В процессе производства происходит "снашивание" капитальных фондов.

Увеличивая инвестиции, фирмы тем самым создают предпосылки для увеличения прибыли. При инвестировании фирма решает, будет ли возрастание прибыли в результате инвестирования больше стоимости издержек производства.

Чистый доход в результате ИНВЕСТИЦИЙ, выраженный в процентах от каждой дополнительной инвестируемой денежной единицы, означает предельную норму окупаемости ИНВЕСТИЦИЙ.+

Максимизирующий прибыль уровень ИНВЕСТИЦИЙ - это такой уровень, при котором предельная их окупаемость равняется ставке процента с капитала. Следовательно, если фирма извлекает от инвестиций предельную норму окупаемости (r), большую, нежели ставка процента (i), по которой капитал может быть задан (либо дан в ссуду), фирма будет выплачивать за займы, осуществляемые с целью финансирования инвестиций.

Инвестиции в большинстве случаев выступают в виде долгосрочных. Инвестиции в капитал различаются по горизонту и по времени.

Полезный срок службы основного капитала (основных фондов, капитальных активов) - это число лет, в течение которых они будут приносить фирме прибыль либо сокращать издержки. Чтобы рассчитать прибыль от долгосрочных инвестиций фирме, необходимо:

· определить полезный срок службы нового основного капитала;

· рассчитать добавку к прибыли, извлекаемую от каждого года применения основного капитала.

Рыночный спрос на заемные средства - это сумма объемов заемных средств, на которые есть спрос у всех заемщиков при той или иной возможной ставке ссудного процента. Заемщиками являются фирмы, индивиды, правительства.

Спрос на заемные средства в каждой отрасли отражает снижение цен в производстве, ибо все фирмы увеличивают выпуск благ.

При́быль — разница между доходами (выручки от реализации товаров и услуг) и затратами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг. Прибыль = Выручка − Затраты (в денежном выражении)

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

Различают:

§ бухгалтерская прибыль — разница между суммой реализации (доходами от продажи) и расходами (издержками);

§ экономическая прибыль — это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, в том числе «упущенная выгода», затраты на «стимулирование» чиновников в коррупционных экономиках, дополнительные премиальные работникам.

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

**16. Основные макроэкономические показатели: виды и методы измерения.**

Общественный продукт – вся совокупность продуктов и услуг, произведенных в стране в течение года. Для его измерения используют макроэкономический показатели, объединенные в систему национальных счетов (СНС) – свод балансовых экономических таблиц, отражающих, с одной стороны, расходы субъектов хозяйственной деятельности на покупку товаров, с другой – их доходы от результатов хозяйственной деятельности. В макроэкономическом анализе используется ряд статистических показателей:

Валовый национальный продукт (ВНП) – рыночная ценность всех предназначенных для конечного потребления товаров и услуг, произведенных в течение года с помощью факторов производства, принадлежащих данной стране. В показатель ВНП входят: потребительские доходы населения. (C), валовые частные инвестиции в национальную экономику (Ig), государственные закупки товаров и услуг (G), чистый экспорт (Xn), который представляет разность между экспортом и импортом данной страны. Таким образом, перечисленные здесь расходы составляют ВНП и показывают рыночную стоимость годового производство: C+Ig+G+Xn = ВНП

Валовый внутренний продукт (ВВП) – стоимость всей совокупности конечных товаров и услуг, произведенных в данной стране в течение года. Он представляет сумму добавленной стоимости всех производителей товаров и услуг, называемых резидентами. Резиденты — это граждане, проживающие на территории данной страны кроме иностранцев проживших в стране меньше года. ВВП и ВНП связаны следующим соотношением: ВВП=ВНП-СФД, где СФД – сальдо факторных доходов, полученных зарубежными инвесторами в данной стране. Показатели ВВП и ВНП рассчитываются двояким образом: а) определяются как сумма расходов конечных пользователей на покупку товаров и услуг; б) сумма доходов субъектов хозяйственной деятельности, созданных в процессе производства.

Чистый национальный продукт (ЧНП) представляет собой более совершенный показатель по сравнению с ВНП, поскольку в нем не учитываются амортизационные отчисления (АО). С помощью показателя ЧНП можно измерить годовой бьем производства, который экономика (предприятия, государство, иностранные граждане) в состоянии потребить, не сокращая производственные возможности будущих периодов. ЧНП=ВНП-АО.

Чистый внутренний продукт (ЧВП) – сумма конечной продукции и услуг, оставшаяся для потребления после замены списанного оборудования. Он меньше ВВП на сумму амортизационных отчислений (АО). ЧВП=ВВП-АО.

Национальный доход (НД) – сумма доходов всего населения, полученная от труда и владения имуществом. Для определения показателя общего объема з/п, %-та, прибыли и ренты, то есть платежей, полученных при производстве ВНП в данном году, необходимо вычесть из ЧНП косвенные налоги на предпринимателей: НД=ЧНП-Nb, где Nb – косвенные налоги на бизнес. Смысл этого подсчета в том, что государство, взимая косвенные налоги с предприятий, ничего не вкладывает в производство и поэтому его нельзя рассматривать как поставщика экономических ресурсов. Вот, мы получили показатель НД. С точки зрения собственников ресурсов, НД является измерителем их доходов от участия в производстве за текущий период. Предприятия рассматривают НД как показатель, отражающий уровень цен на факторы производства или ресурсы. НД меньше, чем ВНП на величину Nb и АО от стоимости основного капитала.

Личный доход (ЛД) представляет собой полученный доход в отличие от НД, который является заработанным доходом. Часть заработанного дохода – взносы на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий и их перераспределение – не поступает в распоряжение населения. Но трансфертные платежи, которые не являются результатом хозяйственной деятельности работника, представляют часть дохода. Таким образом, ЛД как фактически полученный доход, можно вычислить путем вычитания из НД взносов на социальное страхование, налогов на прибыль предприятий, нераспределенных прибылей и добавления суммы всех трансфертных платежей. ЛД=НД-СНД+ТП, где СНД – сумма всех не выплачиваемых населению доходов, ТП – трансфертные платежи населению.

Располагаемый доход (РД) находится в личном распоряжении членов общества. Его величина может быть получена путем вычитания индивидуальных налогов (подоходного, на личное имущество, на наследство) из ЛД. РД=ЛД-НЛД, где НЛД – общая сумма прямых налогов, выплачиваемых населением из ЛД.

Уровень (индекс) цен или дефлятор ВНП (ВВП) характеризует темп роста рыночных цен текущего года по сравнению с базисным, используется: для определения уровня инфляции P=ВНП2(ВВП2)/ВНП1(ВВП1), где 2 и 1 – текущий и базисный годы соответственно; и для пересчета номинальных величин в реальные. P=Y/Q, где Y – номинальный ВНП (ВВП), Q – реальный ВНП (ВВП)

Показатель ВНП дает возможность в денежном выражении измерить объем годового производства страны, вместе с этим считается, что ВНП не полностью отражает реальное экономическое положение страны. В ВНП не учитываются некоторые секторы теневой экономики, домашняя работа, которая увеличивает благосостояние но имеет нерыночный характер. Учесть влияние этих и других факторов на общественное благосостояние позволяет показатель “чистого экономического благосостояния” общества (ЧЭБО). Его понятие ввели в научный оборот американские экономисты В.Нордхаус и Дж.Тобин. ЧЭБО = ВНП – отрицательные факторы, воздействующие на благосостояние + нерыночная деятельность ( в денежной оценке ) + денежная оценка свободного времени.

СНС позволяет в наглядной форме представить ВНП (ВВП) на всех стадиях его движения, т.е. производства, распределения, перераспределения, конечного использования. СНС отражает идею общего экономического равновесия в стране, когда наблюдается соответствие (равенство) наличных ресурсов и их использования. Для лучшего понимания СНС необходимо показать классификацию субъектов рыночного хозяйства (номенклатуру агентов) и классификацию рыночных операций (номенклатуру операций) между субъектами рыночной экономики. В целом при обозначении хозяйственных агентов принята следующая классификация: 1. Нефинансовые предприятия, или производственные фирмы. 2. Домашние хозяйства. 3. Государственные административные отношения. 4. Заграница (хозяйственные агенты за пределами границ данной страны)

Номенклатура операций подразделяется на: 1) Операции с товарами и услугами (операции по производству, инвестициям, потреблению, импорту и т.д.). 2) Операции распределения (заработная плата, дивиденды, выплата на социальное страхование и т.д.). 3) Финансовые операции (изменение активов и пассивов, касающихся денег, операции с ценными бумагами, валютой, кредитные операции и т.д.).

**17. Макроэкономическое равновесие. Различие кейнсианского и неоклассического подходов в объяснении макроэкономического равновесия.**

Макроэкономическое равновесие – это главная проблема макроэкономического анализа, сбалансированное состояние экономической системы как единого целостного организма. Формой проявления равновесия экономической системы в целом служит сбалансированность и пропорциональность экономических процессов. Соответствие должно достигаться между следующими параметрами экономических систем:

- производством и потреблением;

- совокупным спросом и совокупным предложением;

- товарной массой и ее денежным эквивалентом;

- сбережениями и инвестициями;

- рынками труда, капитала и потребительских благ.

Нарушение общих пропорций будет проявляться в таких явлениях, как инфляция, спад производства, уменьшение объема национального продукта и снижение реальных доходов населения.

Макроэкономическое равновесие может быть частичным, одновременно общим и реальным.

Частичное равновесие- равновесие на индивидуальных товарных рынках, входящих в систему национальной экономики. Основы заложены в трудах А.Маршалла.

Одновременно общее равновесие – это равновесие как единая взаимосвязанная система, образованная всеми рыночными процессами на базе свободной конкуренции.

Реальное макроэкономическое равновесие – устанавливается фактически при несовершенной конкуренции и внешних факторах воздействия на рынке.

Общее экономическое равновесие называется устойчивым, если после нарушения восстанавливается при помощи рыночных сил. Если общее экономическое равновесие после нарушения не само восстанавливается и требуется государственное вмешательство, то такое равновесие называется неустойчивым. Основателем теории общего экономического равновесия считают Л.Вальраса.

Общее равновесие, по Л.Вальрасу, - это ситуация, когда равновесие устанавливается одновременно на всех рынках: потребительских благ, денег и труда, - и достигается оно в результате гибкости системы относительных цен.

Закон Вальраса: сумма избыточного спроса и сумма избыточного предложения на всех рынках совпадает, т.е. денежная стоимость всех товаров на стороне предложения равна общей стоимости товаров на стороне спроса.

Примером простейшей модели макроэкономического равновесия выступает классическая модель СЭЛ, в которой совокупное предложение (AS) равно совокупному спросу (AD) (см. рисунок). С помощью этой модели можно исследовать различные варианты экономической политики государства.

Пересечение AD и AS показывает в точке Е равновесный объем производства и равновесный уровень цен. Это означает, что экономика находится в равновесии при таких значениях реального национального продукта и таком уровне цен, при котором объем совокупного спроса равен объему совокупного предложения.

Кейнсианский и неоклассический подход во взаимодействии совокупного спроса и совокупного предложения.

Экономисты классической школы исходили из того, что рыночная система в долгосрочном периоде обеспечивает полное использование ресурсов. Возникающие диспропорции преодолеваются в результате автоматического саморегулирования рынка. Благодаря ему, в экономике всегда достигается объем производства, соответствующий полной занятости.

Если рынок обладает регуляторами, способными обеспечивать полное использование ресурсов, то вмешательство государства является излишним. В рамках этой теории сформулирован принцип нейтральности государства.

Классики исходят из гибкости цен, зарплаты, процентной ставки. Из того, что зарплата и цены могут свободно передвигаться вверх и вниз, отражая баланс между AS и AD. Они утверждали:

AS – имеет вид вертикальной прямой, которая отражает потенциальный объём ВНП. Снижение цены влечёт за собой снижение зарплаты и поэтому полная занятость сохраняется, и сокращение ВНП не происходит. Просто здесь продукция будет продана по другим ценам. Поэтому снижение AS ведёт ни к снижению ВНП и занятости, а лишь к уменьшению цен. Таким образом, классики считают, что экономическая политика государства может воздействовать лишь на уровень цен, а не на объём производства и занятости. Поэтому его вмешательство нежелательно.

Равновесие на кейнсианском отрезке AS. Если кривая спроса сдвигается влево, то выпуск продукции падает. Снижение совокупного спроса (от AD1 к AD2) приведет к уменьшению реальных объемов производства (от Y1 к Y2 ).

Кейнсианская теория явилась теоретическим обоснованием нового подхода к роли государства в экономике. Они доказали необходимость обязательного вмешательства государства особенно в условиях спада производства, снижения деловой активности и связанной с этим безработицей, проводя экспансионистскую финансовую и денежно-кредитную политику.

В отличие от классиков кейнсианская теория полагает, что государство может регулировать развитие экономики, воздействуя на совокупный спрос (AD). Самым главным недостатком, по мнению Кейнса, является то, что классическая школа не могла объяснить, какими путями уменьшить безработицу, которая создаёт неблагоприятную социальную ситуацию. AS принимает форму прямой параллельной оси ОХ, что отражает негибкий характер цен.

Кейнсианцы считают, что правительство может способствовать росту ВНП и росту занятости, увеличивая правительственные расходы, что, являясь элементом AD (это неценовые факторы), увеличивает AD.

Но есть один фактор, который вызывает сомнение в достоверности прогнозов, последствий сокращения совокупного спроса на классическом и промежуточном отрезках. Сложность состоит в том, что возникает эффект «храповика» - цены, как на товары, так и на ресурсы, раз возросшие, необязательно снижаются до первоначального уровня (храповик – это механизм, который позволяет крутить колесо вперед, но не назад). Эффект «храповика» приводит к смещению кривой совокупного предложения. Он основан на том, что цены легко повышаются, но с трудом понижаются. Поэтому увеличение совокупно спроса повышает уровень цен, но при уменьшении спроса в течение короткого периода нельзя ожидать падение цен.

**18. Потребление, сбережение, инвестиции и факторы их определяющие. Взаимосвязь инвестиций и сбережений. Инвестиции и эффект мультипликатора.**

Потребление – общее кол-во товаров, купл. и потребл. в теч. какого-л. периода. Объективые ф-ры потр.: уровень и распредел. дохода, запасы богатства , ликвидные активы, цены, норма процента и пр. Субъективные ф-ры потр.: «психологич.» склонность к потребл. Скл. к потр. – желание покупать потр. товары: - средняя скл. к потр. (APC), APC = Потребл./Доход = =C/Y; - предельная скл. к потребл. (MPC), MPC = Измен. в потребл./Изм. в доходе= C/Y. При пониж./повыш. дох. потребление сокращ./увелич., но медленнее.

1) Если MPC = 0, то все приращ. дохода будет сберегаться 2) Если MPC = ½, то увелич. дохода будет разделено пополам между потр. и сбереж. 3) Если MPC = 1, то все увелич. дох. будет израсх. на потребл.

Сбережение – основа для ИНВЕСТИЦИЙ, часть дох, кот.-ая не потребл. Скл. к сбереж. – психологич. ф-р, заставл. человека сберегать: - средняя скл. к сбереж. (APS), APS = = Сбереж./Доход =S/Y; - предельная скл. к сбереж. (MPS), MPS = Изм. в сбереж./Изм. в доходе = S/Y.

Y = C + S, MPC + MPS = 1

Доход в натурально-вещественном выраж.: потребительские и капитальные (производств.) товары. Общий выпуск кап. товаров – реальные инвестиции или инвестиционный спрос. Инвестиционный спрос: - объективные ф-ры (норма %-та, ур-нь изменения выпуска прод-ции, прибыли, запасы капитала и пр.); - субективные ф-ры (решение предприн. ИНВЕСТИРОВАТЬ). На склонность к инвестированию могут повлиять: победа на выборах той или иной партии, слухи, опасения и проч.

Инвестиции – все виды активов, вкладываемые в хоз. деят.-ть в целях получ. дохода; расходы на создание, расшир. и технич. перевооруж. основного кап. и на связ. с этим. изменения обор. капитала. Инвест. расх.: 1) в осн. фонды предпр. 2) в жилищное стр.-во (приобр. домов для прожив / сдачи в аренду) 3) в запасы (тов., к-рые отклад. на хранение: сырье, матер., незаверш. пр-во, гот. прод-ция). Стр-ра ИНВЕСТИЦИЙ: 1) произв-ная (распред. по отраслям); 2) воспроизводств. (соотнош, между влож. в новое стр-во, в расшир. сущ. предпр. или в их реконстр. и перевооруж.); 3) технологич. стр-ра капиталовлож. (соотнош. затрат на строит.-монтажн. работы (пассивная ч. инвестиц.) и на приобр. оборуд., машин, инструмента (активная ч. инвестиц.)); 4) концентрация инвестиц. (чем меньше ст-ть неазаверш. стр-ва по отнош. к годовому объему инвестиц., тем лучше). Источники инвестиц.: 1) собств. ср-ва предпр. 2) привлеченные ср-ва: - кредиты банков, - продажа предпр. ивесторам, - гос. ресурсы, - иностр. инвест. (в виде прямых инвест. (кап. влож. в пр-во в др. странах, управл. кот-м участвует инвестор), портфельные инвест. (кап. влож. в акции иностр. предпр., к-е не дают права контроля над ними, в ц.б. иностр. гос-в и м/нар валютно-фин. организ.)).

Инвестиционный спрос: - объективные ф-ры (норма %-та, ур-нь изменения выпуска прод-ции, прибыли, запасы капитала и пр.); - субективные ф-ры (решение предприн. ИНВЕСТИРОВАТЬ). На склонность к инвестированию могут повлиять: победа на выборах той или иной партии, слухи, опасения и проч.

По Кейнсу при увелич. суммы инвестиц.(I) доход (Y) возрастает на вел-ну, к-рая в К раз больше, чем прирост инвестиц. К(инвестиц.-ный мультипликатор) = Изм. в дох. / Первонач. изм. в инвестиц. = Y /I. I=Y-C (изм. в потребл.). К = Y / (Y-C), разделим ч числ. и знам. на Y: К = 1 / (1 - C / Y) = 1 / (1 – MPC (пред. скл. к потр.)) = 1 / MPS (пред. скл. к сбереж.). MPS – ф-р, который кладет предел процессу развертывания ивест. мультипликатора.

Мультипликатор. Наращивание ИНВЕСТИЦИЙ ведет к росту национального дохода и способствует достижению полной занятости еще и в силу определенного эффекта, который в экономической теории называется эффектом мультипликатора. Суть мультипликатора в рыночной системе хозяйства состоит в следующем: увеличение инвестиций приводит к увеличению национального дохода общества, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций. На понятии предельной склонности к потреблению базируется теория мультипликатора Кейнса.

Под мультипликаром в теории кейнса понимается коэффициент, показывающий зависимость изменения дохода от изменения инвестиций: KK\*I=Y, гдеKK-множитель, мультипликатор Кейнса; I-увеличение инвестиционного расхода, Y-общее изменение совокупного дохода.

KK=1/MPS=1/1-MPC. Таким образом, мультипликатор Кеинса - величина, обратная предельной склонности к сбережению.

Однако данное изложение, предложенное Кейнсом, носит чисто математический характер и объясняет факт связи между изменением дохода и изменением инвестирования в данный момент времени. Таким образом, данный мультипликатор статичен и не показывает причинную связь.

Эффект мультипликатора отражает взаимосвязь между увеличением инвестирования .и ростом уровня экономической активности в одном и том же году **t.**

**19.** **Экономический рост: его критерии, типы и показатели.**

Экономический рост является основой увеличения благосостояния, а анализ факторов, его определяющих, позволяет объяснить различия в уровне и темпах развития в разных странах (межстрановые различия) в один и тот же период времени и в одной и той же стране в разные периоды времени (межвременные различия).

Экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения реального ВВП.В этом определении ключевыми являются слова:

1. тенденция, что означает, что реальный ВВП не должен обязательно увеличиваться каждый год, а указывается лишь направление движения экономики, так называемый «тренд»;

2. долгосрочная, поскольку экономический рост является показателем, характеризующим долгосрочный период, а поэтому речь идет об увеличении потенциального ВВП (т.е. ВВП при полной занятости ресурсов), о росте производственных возможностей экономики;

3. реального ВВП (а не номинального, рост которого может происходить за счет роста уровня цен, причем даже при сокращении реального объема производства). Поэтому важным показателем экономического роста выступает показатель величины реального ВВП.

Экономический рост измеряется двумя способами:

а) годовыми темпами роста ВВП;

б) годовыми темпами роста ВВП на душу населения.

В качестве основных показателей измерения экономического роста используются:

а) коэффициент роста — отношение показателя изучаемого периода к показателю базисного периода;

б) темп роста — коэффициент роста, умноженный на 100%;

в) темп прироста — темп роста минус 100%.

Выделяют два типа экономического роста:

а) экстенсивный- осуществляется посредством использования доп. ресурсов, не изменяя при этом среднюю производительность труда. Экстенсивный тип экон. роста предполагает увеличение применения факторов производства на прежней тех. основе (рост числа работников, нарастание ИНВЕСТИЦИЙ, потребл. сырья, стабильную структуру пр-ва и т. п.).

б) интенсивный- происходит не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а посредством повышения их эффективности. Интенсивный тип экон. роста означает качественное совершенствование факторов производства, более эффективное их использование, внедрение достижений науки, техники, технологии, повышение качества труда, продукции и производства и т. п.

В реальной хозяйственной практике нет чисто экстенсивного и чисто интенсивного типа, поскольку они переплетаются.

Смешанный (реальный) рост- это увеличение производственных мощностей в результате увеличения количества используемых факторов производства и совершенствования техники и технологии.

В макроэкономике выделяют три группы факторов экон. роста:

а) факторы предложения (наличие людских ресурсов, природных ресурсов, основного капитала, уровень технологии);

б) факторы спроса (уровень цен, потреб. расходы, чистый объем экспорта);

в) факторы распределения (рациональность и полнота вовлечения ресурсов в процесс производства, эффективность использования вовлекаемых в экон. оборот ресурсов).

В зависимости от фактора эк.роста строятся две различные модели: многофакторная и двухфакторная.

Многофакторная модель предполагает воздействие на рост всех перечисленных факторов. Общее представление о взаимодействии факторов дает кривая производственных возможностей. Она показывает, как разное сочетание факторов воздействует на конечное количество производимой продукции.

Двуфакторная модель включает только труд и капитал. Существует два варианта построения двуфакторной модели: в первой НТП не учитывается, во второй - учитывается. Если НТП отсутствует, то постепенное накопление капитала приведет к снижению конечной продуктивности к замедлению эк.роста. В условиях использования НТП капитал и труд становятся более продуктивными. НТП вызывает рост ИНВЕСТИЦИЙ, кот. могут по-разному воздействовать на эк.рост.

**20. Понятие и причины экономических циклов. Виды циклов и их влияние на различные отрасли экономики.**

Экономический (деловой) цикл - это повторяющиеся периоды расширения или сокращения деловой активности вдоль долгосрочного тренда экономического роста, в ходе которых происходит отклонение фактического ВВП от потенциального.

В трактовке этапов цикла есть несколько подходов. В соответствии с первым, предложенным К. Марксом и Г. Хаберлером, выделяют:

- кризис, означающий сокращение объемов производства, падение доходов, занятости, массовое разорение предприятий;

- депрессию, на которой прекращается падение объема производства и экономика характеризуется низким уровнем деловой активности;

- оживление, на этой стадии начинается увеличение объема производства, которое достигает предкризисного значения;

- подъем, на этой стадии наблюдается рост объема производства сверх предкризисного.

В соответствии со вторым подходом, который излагается в большинстве учебников по экономической теории, выделяют:

- пик – достигается максимальный объем производства и начинают расти незапланированные запасы нереализуемой продукции (точки 2 и 4 на рис.8.1);

- спад – наблюдается падение объемов производства (отрезок между точками 2 и 3);

- низшая точка – падение объема производства прекращается (точки 1 и 3);

- подъем – наблюдается рост объема производства (отрезок между точками 1 и 2, 3 и 4).

Эк цикл представляет собой периодические колебания (спады и подъемы) уровня эк (деловой) активности.

ФАЗЫ ЭК ЦИКЛА. В классическом смысле эк цикл включает в себя четыре фазы:

Кризис (спад, рецессия) харак резким ухудшвсех параметров эк развития: а) резкое сокращ объемов производства; б) резкое сокращ размеров доходов; в) сокращ занятости; г) сокращ ИНВЕСТИЦИЙ.

Депрессия (стагнация) — низшая точка спада, харак: а) массовой безработицей; б) низким уровнем з/платы; в) низким уровнем ссудного %; г) тем, что производство и не растет, и не падает.

Оживление (экспансия), или фаза восстановления, харак: а) массовым обновлением основного капитала; б) сокращ безработицы; в) ростом з/п; г) ростом цен.

Подъем (бум, пик) характеризуется: а) ростом темпов эк роста; б) значительным превышением предкризисного уровня производства; в) ростом ИНВЕСТИЦИЙ, курсов акций и других ценных бумаг, процентных ставок, цен, заработной платы, прибыли; г) сокращ безработицы.

ВИДЫ ЭК ЦИКЛОВ. Объективными основаниями разграничения экономических циклов являются:а) периодичность обновления отдельных частей капитала;б) изменения, обусловленные обновлением элементов зданий, сооружений;в) изменения, обусловленные демографическими процессами и сельским хозяйством.

Можно выделить следующие основные виды экономических циклов.

циклы Жуглара(7-12 лет) – бизнес, промышл, Жуглар на основе анализа колебаний ставки процента и цен во Франции, Англии и США пришел к выводу, что эти колебания совпадали с циклами ИНВЕСТИЦИЙ, кот инициировали изменение ВНП, инфляции и занятости.

циклы Китчена – циклы запаса(2-4 года). Короткие волны на основе изучения финансовых счетов и продажных цен при движении товарных запасов.

циклы Кузнеца(16-25 лет) показатели НД, потребительских расходов, валовых инвестиция в оборудование производственного назначения, в здания и сооружения обнаруживают взаимосвязанные 20летние колебания. При этом в строительстве эти колебания обладают самой большой относительной конъюнктурностью – «строительные циклы».

циклы Кондратьева –теория длинных волн(40-60 лет) исслед динамику индексов товарных цен, ставки процента, ренты, з/п, производство важных видов продукции для развитых стран с 1770 по 1926 гг. Бол подъем – внедрение новых технологий, вовлечение нов стран в мир хозяйство и изменение добычи золота. Технич. нововвед. => расширение инвестиций =>стимулирование пр-ва и спроса => рост цен. В этот период происходит сокращ безработицы, рост з/п и производительности труда

ПРИЧИНЫ ЭК ЦИКЛОВ. В макроэк теории нет общепризнанной концепции экцикла, поэтому экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах эк циклов.

С точки зрения определения факторов эк циклов, выделяются три методологических подхода.Первый исходит из того, что циклы связаны с внешними (экзогенными) факторами. Второй подход объясняет циклы внутренними (эндогенными) факторами. Третий подход определяет циклы синтезом внешних и внутренних факторов.

**21.** **Безработица: понятие, виды и социально-экономические последствия.**

Безработица– это наличие контингента лиц старше опред возраста не имеющих работы, пригодных в наст времени к работе и ищущих работу в рассм период.

К эк активному нас относится часть населения, кот предлаг свой труд для пр-ва товаров, вып работ и оказания услуг. ЭАН включает: занятых (лица старше 16 лет, кот в теч изуч периода времени выполняли работу по найму или иную работу, приносящую доход, временно отсутствовали на работе по причине болезни или отпусков, работали без оплаты на семейн предприятии в эк-ке) и безработных (лица обоего пола, старше 16 лет, кот одновр удовлет критериям: не имеют работы, искали работу, были готовы приступить к работе). ЭАН и ЭНН образуют раб силу.

Население в трудоспособном возрасте= работающие + неработающие (R=N+H);Норма раб силы за текущий период= Nt/Rt=nt;Рабочая сила= N = E + U = занятые + безработные → безработные U= N – E =n\*R–E;Норма безработицы=u= (U/N)\*100% = (U\*100%)/(n\*R) = [(U/(U+E)]\*100%;

Безработица по типологическим признакам классифицируется следующим образом:

по причинам возник: фрикционная,структурная,оптимальная,циклическая, конверсионная(результат сокращ численности армии и занятых в отраслях воен эк-ки),сезонная.По признаку реализации права на труд:нормальная(достигается равнов-е факторов, влияющих на изм-е рын цен и з/п),добровольная(добровол становятся б-ыми по опред причинам),вынужденная (предложение труда > спроса),застойная (нищие, опустившиеся, бродяги, отчаявшиеся найти работу и окончательно выбывшие из числа раб силы),хроническая(предпринимател инвестиции в создание нов раб мест отстают от темпов роста числ-ти работников),интеллектуальная(избыток работников с дипломами высшей школы)

По характеру проявления: региональная (результат несоответствия между спросом и предл рабсилы в дан регионе, причина – неравноме-ть соц-эк развития опред тер-рий),сегментарная (связана с диспропорцией рын сегментов и неразвит-тью отношений собств-ти),открытая(латентная)

По харак возник: институциональная (возникает из-за несовершенства информации о свобод раб местах, несовершенства налог системы, инертности рынка труда),экономическая (обусловлена колебаниями рын конъюнктуры, поражением части товаропроизводителей в конкур борьбе),скрытая(содержание излишних работников, кот могли бы быть высвобождены в результате спада пр-ва)

Фрикционная б– безработица, связ с движением раб силы. К безработным относят людей, перемещающихся из одной местности в другую, с одного предприятия на другое, и безработные, кот ищут работу в первый раз. Данное время поиска работы образует основу фрикционной безработицы. Рост фрикционной безработицы может вызвать ряд причин: неосведомленность людей, факторы, объективно снижающие мобильность раб силы, особенности национал характера и образа жизни

Структурная б обусловлена возникновением профессионально-квалификационного несоотв структурой свободных рабочих мест и структурой работников. Развитие эк постоянно сопровождается следующими структурными изменениями: возник новых технологий, новых товаров, вытесн старые. Кроме того, структурн безработными считаются рабочие, имеющие низкую квалификацию и небольшой производственный опыт.

Поскольку, фрик и струк б-ца всегда присутствуют на рынке труда, то при полн зан-тиесть б-ца. Уровень б-цы при пол зан-ти равен сумме структур и фрикцион б-цы-естеств уровеньб-цы. При этом уровне имеет место сбалансированность рынка труда, когда число ищущих работу равно числу рабочих мест. Оптимал условием функционирования рынка труда явл-ся поддерж естеств уровня б-цы. Естеств уровень б-цы харак-ет наилучш для эк-ки резерв раб силы, способной достаточно быстро совершать межотраслев и межрегион перемещения в завис-ти от колебаний спроса и потребностей пр-ва.

Оптимальная бопределяется как безработица, уровень кот ниже естественной, по мере снижения уровня безработицы ниже естественного, выпуск продукции увеличивается.

Циклическая безработица-разность между фактич вел-ной нормы б-цы, зарегистр в дан момент времени, и вел-ной естеств нормы б-цы. Она возник в результате спада производства

Движение раб силы:N– занятые,U– безработные,H– не работающие и не ищущие работу: 1 - меняют место работы, практически не прерывая своей труд деят-ти; 2 - оставляют свое место работы, желая работать в др месте, но нет возможности сделать это мгновенно; 3 – безработ-е поступают на работу; 4 - переход в группу добровол неработ-х; 5 - добровол неработ-е хотят устроиться на работу, но требуется время 6 – трудоспособ-е не желает больше трудиться; 7 - добровол неработ-е хотят устроиться на работу и желание может осуществиться сразу

Социально-экономические последствия:

страна создает меньший объем национального продукта по сравнению с объемом при полной занятости. Это явление характеризует закон Оукена: при росте циклич безработицы на 1 пункт, конъюнктуранапунктов. Уровень циклич б-цы = разность между фактич и естеств уровнями б-цы:uц = u – u\*, где- число Оукена, Yf –фактич ВНП , Y\* - потенциал ВНП (доход при пол зан-ти)

потеря квалификации работниковнеравномер распределение издержек безработицы среди различных социальных групп населения.

нравственно-психологические, социальные и политические проблемы

**22. Инфляция: понятие, причины, показатели и способы измерения. Типы инфляции и ее социально-экономические последствия.**

**Инфляция - это обесценение денег, снижение их покупательной способности, дисбаланс спроса и предложения. Это заметное и устойчивое увеличение уровня цен по отношению к предыдущему нормальному ровню, существовавшему в теч-е достаточно длит периода времени, долговременный процесс.**

**Сочетание инфляции спроса и инфляции издержек образует инфляционную спираль ”цены–заработная плата”. В условиях инфляции спроса экономические агенты постепенно корректируют свое поведение: ставки номинальной заработной платы повышаются в новых трудовых соглашениях в соответствии с возросшими инфляционными ожиданиями. Повышение ставок номинальной заработной платы вызывает рост средних издержек производства, что является основой для развертывания инфляции издержек.**

**Измеряется инфляция с помощью индекса цен. На практике обычно используется индекс валового национального продукта, индекс оптовых цен и индекс потребительских цен.**

**Индекс валового национального продукта, называемый дефлятором ВНП (ВВП), выражает отношение объема ВВП в фактических ценах к объему того же ВВП в так называемых базовых ценах, чаще всего в ценах предыдущего года.**

**Индексы оптовых цен – это относительные показатели, кот характ соотношение цен во времени При расчете инфляции по индексу потребительских цен (ИПЦ) исх точкой явл“потребител корзина” – набор товаров и услуг, покупаемых среднестат городским жителем в теч того или иного промежутка времени. Стоим корзины за прошлый год, квартал, месяц берется за базу, отправную точку и сопоставляется со стоимостью корзины, исчисленной в ценах данного месяца, квартала или года. Темп инфляции для данного года вычисляется по формуле**

**ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ. Внутренние причины. К внутрпричинам относятся:**

**а) деформация экономики, проявляющаяся в значительном отставании отраслей, производящих предметы потребления, от отраслей, производящих средства производства (тяжелой промышленности, особенно военного машиностроения); б) дефицит гос бюджета, связанный с увеличением гос расходов; в) диспропорции на микро- и макро- уровне, являющиеся проявлением циклического развития экономики; г) монополия государства на внешнюю торговлю; д) монополия крупнейших корпораций, фирм, компаний на установление цен на рынках; е) высокие налоги, процентные ставки за кредит и др.**

**Инфляция = (P1-P0)/P0**

**где Р1 — средний уровень цен в текущем году; P0 — средний уровень цен в предшествующем году.**

**Процесс, противоположный инфляции, называется дефляцией, а замедление темпов инфляции – дезинфляцией. Уровень цен в будущем, с позиции экономических агентов, называется инфляционными ожиданиями.**

**Инфляцию различают в зависимости от темпов, характера протекания, ожиданий и масштаба охвата.**

**По темпам инфляции можно выделить умеренную инфляцию (рост цен составляет менее 10% в год); галопирующую инфляцию (рост цен составляет от 10 до 200% в год); гиперинфляцию (рост цен составляет более 50 % в месяц). Наиболее губительна для экономики гиперинфляция, которая выражается в астрономическом росте количества денег в обращении. Роль денег в экономике сильно уменьшается, а промышленные предприятия переходят на другие формы расчетов (например, бартер, взаиморасчеты).**

**По признаку ожидаемости можно выделить ожидаемую инфляцию, кот ожидается и прогнозируется правительством и населением, и неожиданную инфляцию, кот хараквнезапным скачком цен. Последняя оказывает неоднозначное влияние на поведение населения в зависимости от состояния инфляционных ожиданий. Если в стране отсутствуют инфляционные ожидания, то население, рассчитывая на краткосрочность роста цен, меньше приобретает и больше сберегает денег. Спрос уменьшается и оказывает давление на производителей, побуждая их снижать цены. Макроэк равновесие восстанавливается. Если же в стране инфляционные ожидания велики, внезапный рост цен побуждает население закупать товары впрок. Спрос растет, что ведет к дальнейшему росту цен и увеличению инфляции.**

**По масштабу охвата можно выделить локальную инфляцию, имеющую место в отдельных странах, и мировую, охватывающую группу стран или целые регионы.**

**По характеру протекания различают открытую инфляцию, отлич продолжительным ростом цен, и подавленную, возникающую при твердых “замороженных” розничных ценах на товары и услуги при одновременном росте денежных доходов населения. В этом случае товары исчезают с прилавков и переходят в разряд дефицитных, а цены растут на “черном рынке”.**

**Открытая инфляция присуща странам с рын экономикой, где свободное взаимодействие спроса и предл способствует открытому, ничем не стесненному росту цен в результате падения покупательной**

**Подавленная инфляция присуща экономике с административным контролем над ценами и доходами(жесткий контроль над ценами и доходами не позволяет открыто проявляться инфляции в единственно доступной ей форме: в росте денежных цен). В такой ситуации инфляция принимает “подпольный” характер, внешне цены стабильны, но поскольку масса денег фактически возросла, избыток денег трансформируется в товарный дефицит, который не может быть компенсирован ростом производства.**

**1.Ухудшается экономическое положение:**

**снижается объем производства, поскольку колебание и рост цен делают неуверенными перспективы его развития;**

**перелив капитала из произв-ва в торговлю и посреднические операции, где быстрее его оборот, больше прибыль и легче уклоняться от налогообложения;**

**рост спекуляции в результате резкого изменения цен;**

**уменьшение кредитных операций;**

**обесценивание финансовых ресурсов государства.**

**2. Возникает соц напряженность:**

**сниж реальные доходы (колво товаров и услуг, кот можно купить на сумму номинального дохода). Перераспределение нацдохода в ущерб наименее обеспеченных слоев;**

**особенно страдают от инфляции люди, живущие на фиксированные доходы: пенсии, зарплата госслужащих, пособия. Обесценивание сбережений. Непредвиденная инфляция приносит выгоду дебиторам за счет кредиторов. Получатель ссуды берет в долг «дорогие» рубли, а возвращает - «дешевые».**

**последствия инфляции в сфере распределения были бы не такими тяжелыми, если бы люди могли предвидеть инфляцию и имели бы возможность корректировать свои номинальные доходы.**

**3.Нек экономисты считают, что инфляция связана обратной зависимостью с безработицей: чем выше уровень инфляции тем ниже уровень безработицы, и что можно достичь полной занятости при довольно скромном уровне инфляции, т.о. умеренная ползучая инфляция может содействовать оживлению экономики.**

**23.** **Госбюджет, его формирование и использование. Бюджетный дефицит и способы его финансирования. Государственный долг: виды и последствия.**

Госбюджет — это годовой план госрасходов и источников их финансового покрытия. Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается законодательными органами — парламентом страны или муниципальным собранием. По завершении финансового года полномочные представители исполнительной власти отчитываются о своей деятельности по мобилизации доходов и осуществлению расходов в соответствии с предыдущем году законом о бюджете.

Основные составляющие госбюджета: налоги ( в том числе акцизные сборы и таможенные пошлины, гербовый сбор ); неналоговые поступления: доходы от госсобственности, госсектора в экономике, госторговли; взносы в госфонды социального страхования, страхования от безработицы.

Бюджетные расходы: 1) затраты на социальные услуги: здравоохранение, образование, соцпособия, субсидии бюджетам местных властей на их цели;

2) затраты на хозяйственные нужды: капиталовложения в инфраструктуру, дотации госпредприятиям, субсидии сельскому хозяйству, расходы на осуществление госпрограмм;

3) расходы на вооружение и материальное обеспечение внешней политики, включая содержание дипломатических служб и ЗАЙМЫиностранным государствам;

4) административно — управленческие расходы: содержание правительства, милиции, юстиции и.т.;

5) платежи по госдолгу.

К бюджету тесно примыкают внебюджетные фонды ( средства ) — денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включенные в госбюджет. Внебюджетные средства находятся в распоряжении центральных или местных органов власти и концентрируются в специальных фондах, каждый из которых предназначен для определённых нужд. Примером может служить Пенсионный фонд РФ. Внебюджетные фонды создаются за счет специальных налогов, займов, субсидий из бюджета.

Эти фонды расширяют возможности вмешательства государства в экономику, минуя бюджет, и, следовательно, парламентский контроль. Кроме того, создают видимость уменьшения дефицитности бюджета.

Бюджетный дефицит - это сумма, на которую ежегодные расходы бюджета превосходят его доходы.

Различают следующие виды бюджетных дефицитов:

Циклический дефицит госбюджета – результат действия встроенных стабилизаторов.

Структурный дефицит госбюджета – разность между расходами и доходами бюджета в условиях полной занятости.

Операционный дефицит госбюджета – общий дефицит госбюджета за вычетом инфляционной части процентных платежей по обслуживанию государственного долга.

Первичный дефицит госбюджета – разность между величиной общего дефицита и всей суммой выплат по долгу.

Квазифискальный дефицит госбюджета – скрытый дефицит госбюджета, обусловленный, квазифискальной деятельностью государства.

Существует три основных способа финансирования дефицита госбюджета

Монетизация бюджетного дефицита;

Внешнее долговое финансирование;

Внутреннее долговое финансирование.

Государственный долг представляет собой сумму накопленных бюджетных дефицитов, скорректированную на величину бюджетных излишков (если таковые имели место). Различают два вида государственного долга: 1) внутренний и 2) внешний.

Серьезные проблемы и негативные последствия большого государственного долга, заключаются в следующем:

· Снижается эффективность экономики, поскольку отвлекаются средства из

производственного сектора экономики как на обслуживание долга, так и на выплату самой суммы долга;

· Перераспределяется доход от частного сектора к государственному;

· Усиливается неравенство в доходах;

· Рефинансирование долга ведет к росту ставки процента, что вызывает

вытеснение ИНВЕСТИЦИЙ в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде может привести к сокращению запаса капитала и сокращению производственного потенциала страны;

· Необходимость выплаты процентов по долгу может потребовать повышения

налогов, что приведет к подрыву действия экономических стимулов

· Создается угроза высокой инфляции в долгосрочном периоде

· Возлагает бремя выплаты долга на будущие поколения, что может привести

к снижению уровня их благосостояния

· Выплата процентов или основной суммы долга иностранцам вызывают перевод определенной части ВВП за рубеж

· Может появиться угроза долгового и валютного кризиса

**24. Налоги: сущность, функции и виды. Принципы налогообложения.**

Налоги – один из основных способов формирования доходов бюджетов. Как правило, налоги взимаются с целью обеспечения платежеспособности различных уровней государственной власти. Однако налоговые платежи могут подлежать зачислению не только в государственные (федеральные и региональные) бюджеты или бюджеты органов местного самоуправления, они могут выступать средством образования различного рода фондов. Налог не перестает быть налогом только на основании того, что законодатель устанавливает необходимость зачисления выплачиваемых сумм помимо бюджетных счетов на счета каких-либо организаций.

Рассматривая современную систему налогообложения, можно сделать вывод о том, что на данном этапе налоги выполняют следующие основные функции: фискальную, распределительную (социальную), контрольную, поощрительную, регулирующую.

1. Фискальная функция является основной функцией налогообложения, посредством которой реализуется главное предназначение налогов: формирование и мобилизация финансовых ресурсов государства, а также аккумулирование в бюджете средств для выполнения общегосударственных или целевых государственных программ. Все остальные функции налогообложения можно назвать производными по отношении к этой. Во всяком случае, наряду с чисто фискальными целями налоги могут преследовать и другие цели, например экономические или социальные. То есть финансовые цели, будучи самыми существенными, не являются исключительными.

2. Распределительная (социальная) функция налогов состоит в перераспределении общественных доходов между различными категориями населения. Как отмечает профессор Л.Ходов, через налогообложение достигается "поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними".

Иными словами происходит передача средств в пользу более слабых и незащищенных категорий граждан за счет возложения налогового бремени на более сильные категории плательщиков.

3. Контрольная функция налогов. Через налоги государство осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организаций и граждан, а также за источниками доходов и расходами. Благодаря денежной оценке сумм налогов возможно количественное сопоставление показателей доходов с потребностями государства в финансовых ресурсах. Благодаря контрольной функции оценивается эффективность налоговой системы, обеспечивается контроль за видами деятельности и финансовыми потоками. Кроме того, через контрольную функцию налогообложения выявляется необходимость внесения изменений в налоговую систему и бюджетную политику3.

4. Поощрительная функция налогов. Порядок налогообложения может отражать признание государством особых заслуг определенных категорий граждан перед обществом (предоставление налоговых льгот участникам Великой Отечественной войны, Героев СССР и России и т.д.)4. Однако данная функция представляет собой простое приспособление налоговых механизмов в целях реализации социальной политики государства и является скорее сопутствующей, чем ведущей.

5. Регулирующая функция налогов. Уже в Римской империи налоги выполняли не только фискальное назначение - в некоторых случаях им придавалось и функции управления социальными процессами. Однако, вопрос о месте и значении налогов, как регулятора тех или иных общественных отношений, до сих пор не имеет единодушной оценки.

Принципы налогообложения

- Справедливости - Все субъекты должны ставиться в равные условия.

- разумное сочетание прямых и косвенных налогов, использование разнообразных их видов, позволяющее учесть как имущественное положение налогоплательщиков, так и получаемые ими доходы. В период обострения кризисной ситуации в экономике лучше иметь много источников пополнения бюджета со сравнительно низкими ставками и широкой налогооблагаемой базой, чем один - два вида поступлений с высокими ставками изъятия;

- универсализация налогообложения, обеспечивающая, во - первых, одинаковые для всех плательщиков требования к эффективности хозяйственной деятельности, не зависящие от видов собственности, организационно - правовых форм хозяйствования и так далее, а, во - вторых, одинаковый подход к исчислению величины налога вне зависимости от источника полученного дохода, сферы хозяйственной деятельности, отрасли экономики;

- однократность обложения, состоящая в том, что один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за опреде- ленный законом период;

- научный подход к определению конкретной величины ставки налога, состоящей в обосновании той доли изъятия, которая позволит субъекту налога иметь доход, обеспечивающий ему нормальное развитие. Научный подход исключает как механический перенос на нашу страну ставок налогообложения, используемых в других странах, так и сугубо фискальный подход к их установлению

- дифференциация ставок налогообложения в зависимости от уровня доходов, которая тем не менее не должна превращаться ни в запретительную прогрессию, ни в индивидуализацию ставок, противоречащую основам рыночного хозяйствования;

- стабильность ( устойчивость ) ставок налогообложения, действующих в течении довольно длительного периода и простота исчисления платежа;

- использование системы налоговых льгот, реально стимулирующих процессы инвестирования средств в предпринимательскую деятельность и одновременно реализующих принцип социальной справедливости, в том числе гарантируемый гражданам прожиточный минимум. Льготы не должны устанавливаться для конкретных плательщиков, они едины для всех;

- четкое разделение налогов по уровням государственного управления: федеральные ( центральные ), республиканские ( включая налоги краев, областей, автономных образований ) и местные.

**25. Фискальная политика, ее виды, цели и инструменты.**

Фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. (Поэтому фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой.)

Целями фискальной политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение: 1) стабильного экономического роста; 2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы); 3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Фискальная политика – это политика регулирования правительством прежде всего совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. Фискальную политику проводит правительство.

Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно: 1) государственные закупки; 2) налоги; 3) трансферты.

Выделяют два вида фискальной политики: 1) стимулирующую и 2) сдерживающую. Если страна переживает депрессию или находится в стадии экономического кризиса, то государство может принять решение о проведении стимулирующей фискальной политики.

В данном случае правительству необходимо стимулировать или совокупный спрос, или предложение или оба параметра сразу. Для этого, при прочих равных условиях, государство повышает размер своих закупок товаров и услуг, снижает налоги и повышает трансферты, если это возможно. Любое из данных изменений приведет к увеличению совокупного выпуска, что автоматически увеличивает совокупный спрос и параметры системы национальных счетов.

Стимулирующая фискальная политика приводит к увеличению объемов выпуска в большинстве случаев. Власти проводят сдерживающую фискальную политику в случае краткосрочного «перегрева экономики»( чрезмерное финансирование экономического роста, "перекредитование", избыточное вложение государственных средств в экономику, угрожающее чрезмерным дефицитом государственного бюджета и инфляцией). В этом случае правительство проводит меры, прямо противоположные тем, что осуществляются при стимулирующей экономической политике. Государство сокращает свои расходы и трансферты и увеличивает налоги, что приводит к сокращению как совокупного спроса, так и, возможно, совокупного предложения. Подобная политика регулярно проводится правительствами ряда стран с целью замедлить темпы инфляции или избежать ее высоких темпов в случае экономического Фискальную политику экономисты также подразделяют на очередные два типа: дискреционную и автоматическую.

Дискреционная политика официально объявляется государством. При этом государство изменяет значения параметров фискальной политики: увеличиваются или уменьшаются государственные закупки, изменяются налоговая ставка, размеры трансфертных выплат и тому подобные переменные. Под автоматической политикой понимают работу «встроенных стабилизаторов». Данными стабилизаторами являются такие как процент подоходного налога, косвенные налоги, различные трансфертные пособия. Размеры выплат автоматически изменяются в случае любой ситуации в экономике.

**26.** **Спрос на деньги и факторы, его определяющие. Денежный рынок.**

Денежный рынок – это совокупность отношений между банковской системой, создающей деньги и другими экономическими субъектами, предъявляющими спрос на них. Под спросом на деньги понимается желание экономических субъектов иметь в своем распоряжении определенное количество платежных средств. Спрос на деньги вытекает из двух функций денег:1) быть средством обращения,2) быть средством богатства. Трансакционный спрос объясняется необходимостью хранения денег в форме наличных или средств на текущих счетах, с целью осуществления как запланированных, так и не запланированных покупок и платежей. Спрос на деньги для сделок определяется главным образом общим денежным доходом общества и изменяется прямо пропорционально номинальному ВНП.Md – спрос на деньги как имущество. Спрос на деньги для приобретения прочих финансовых активов определяется стремлением получить доход в форме дивидендов или процентов и изменяется обратно пропорционально уровню процентной ставки. Кривая общего спроса на деньги обозначает общее количество денег, которое население и фирмы, хотят иметь для сделок и приобретение акций и облигаций при каждой возможной величине процентной ставки. Спрос на деньги и количественная теория.Современная трактовка количественной теории основано на понятии скорости обращения денег в движение доходов и определяется как:Зависит от:- абсолютного уровня цен, при прочих равных условиях, чем выше уровень цен, тем выше спрос на деньги.- от уровня реального объема производства по мере его роста повышаются реальные доходы населения, а значит потребляется больше денег, т.к. наличие более высоких реальных доходов подразумевает и рост объемов сделок.Спрос на деньги в Кейнсианской модели. Он рассматривал деньги, как один из типов богатства и считал, что та часть активов, которые население и фирмы желают хранить в форме денег зависит от того, как высоко они ценят свойство ЛИКВИДНОСТИ.Кейнс назвал свою теорию – теория предпочтения ликвидности.Он считал, что 3 причины побуждают людей хранить часть богатств в форме денег:- для использования денег в качестве средств платежа,- для обеспечения в будущем возможности распоряжаться определенной частью ресурсов в форме наличных денег,- спекулятивный мотив – это хранение денег, возникшее желание избежать потерь капитала вызываемых хранением активов в форме облигаций в периоде ожидаемого повышения норм судного процента.Современная теория спроса на деньги.- Она рассматривает более широкий диапазон активов денег,- она отвергает разделение спроса на деньги, на основании транс секционных, спекулятивных мотивов предосторожности,- рассматривает богатство как основной фактор спроса на деньги,- она включает и другие условия влияющие на желание населения, фирм предпочесть ликвидный актив.

**27. Современная кредитная система. Принципы и источники кредитования.**

Кредит — это сделка, договор между юридическим и физическим лицами о займе. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги или имущество на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости и оплаты этой услуги в виде процента. Сделка оформляется через кредитный договор.

Деньги при кредите выступают как средство платежа. Источником средств для кредитования выступают:

— Прибыль хозяйствующих субъектов;

— Амортизационный фонд и другие специальные фонды;

— Поступления денег за реализованную продукцию и услуги;

— Государственный денежный резерв;

— Сбережения населения, аккумулируемые банками;

— Эмиссия денежных знаков. Принципы кредитования:

1. Обязательности возврата кредита.

2. Срочности — ЛЮБОЙ КРЕДИТ предоставляется на определенный срок времени.

3. Наличие обеспечения у заемщика (имущество, драгоценности, недвижимость, ценные бумаги, гарантии или поручительства) позволяет кредитору иметь уверенность в том, что возврат средств будет обеспечено.

4. Целевое использование ЗАЙМА, то есть заем должен быть использован на оговоренные цели.

5. Платность, то есть уплата процентов за кредит.

Кредитная система может быть охарактеризована в соответствии с тремя аспектами: сущностным, институциональным и функциональным.

В сущностном аспекте кредитная система представляет собой систему кредитно-финансовых отношений, возникающих в связи с предоставлением, использованием и погашением ссуд на условиях возвратности, платности и срочности.

Таким образом, можно дать три определения кредитной системы:

Кредитная система— это совокупность форм и видов кредитования (функциональный аспект)

Кредитная система— это совокупность кредитно-финансовых учреждений (институциональный аспект)

Кредитная система - это совокупность кредитно-финансовых отношений (сущностный аспект)

Ядро всей кредитной системы составляет банковская система. Одноуровневаябанковская система предполагает использование в основном горизонтальных связей между банками, универсализацию проводимых ими операций и выполнение аналогичных функций.

Двухуровневая банковская система основана на связях между банками в двух плоскостях: по горизонтали и вертикали. По вертикали возникают отношения подчинения центральному банку как руководящему и регулирующему органу низовых звеньев системы.

Кредитная система государства складывается из банковской системы и совокупности, так называемых небанковских банков, т. е. небанковских кредитно-финансовых институтов, способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их с помощью кредита. В мировой практике небанковские кредитно-финансовые институты представлены инвестиционными, финансовыми и страховыми компаниями, пенсионными фондами, сберегательными кассами, ломбардами и кредитной кооперацией. Эти учреждения, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками. Однако несмотря на постепенное стирание различий между банками и небанковскими кредитно-финансовыми институтами, ядром кредитной инфраструктуры остается банковская система.

Первый уровень банковской системы образует центральный банк (или совокупность банковских учреждений, выполняющих функции центрального банка, например, Федеральная резервная система США). За ним законодательно закрепляются монополия на эмиссию национальных денежных знаков и ряд особых функций в области кредитно-денежной политики.

Второй уровень двухуровневой банковской системы занимают коммерческие банки. Они концентрируют основную часть кредитных ресурсов, осуществляют в широком диапазоне банковские операции и финансовые услуги для юридических и физических лиц. Эти банки организуются на паевых (акционерных) началах и по форме собственности делятся на государственные, акционерные и кооперативные.

**28. Предложение денег в экономике: денежная масса, денежная база, денежный мультипликатор.**

Деньги – это универсальный эквивалент стоимости всех товаров, средство оплаты товаров и услуг, средство сохранения и преумножения стоимости. Денежная масса - это запас денег (наличных и безналичных) в государстве, который обслуживает движение денежных потоков, называемых денежным обращением.

В современной рыночной экономике предложение денег обеспечивается банковской системой: Центральным и коммерческими банками страны. Центральный банк выпускает в обращение бумажные деньги разного достоинства и монеты. Коммерческие банки участвуют в денежном обращении, предоставляя ссуды бизнесу и населению. Наличие всех денег в экономике называется предложением денег. Предложение денег - количество денег, находящихся в обращении в экономике страны.

Предложение денег в экономической системе зависит от политики, проводимой Центральным банком. Различают политику рестрикции (сжатие денежной массы) и политику экспансии (расширение денежной массы в обращении). Первая проводится в случае избыточности денежной массы по отношению к товарному покрытию, вторая предполагает ускоренное наполнение каналов денежного обращения деньгами.

Для измерения объема денежного предложения используются денежные агрегаты – группы ликвидных активов, измеряющие денежную массу (М) за определенный период:

М0 – совокупность наличных денег в обращении (вне банковской системы);

М1 = М0 + остатки денежных средств в национальной валюте на расчетных текущих счетах нефинансовых предприятий (организаций и учреждений) и вклады физических лиц до востребования;

М2 = М1 + срочные вклады физических и юридических лиц;

М3 = М2 + депозитные сертификаты и облигации государственных займов.

Денежные агрегаты расположены в порядке убывания степени ЛИКВИДНОСТИ.

Необходимо отметить, что единой, принятой всеми номенклатуры агрегатов денежной массы не существует. Ее состав и структура различны в разных странах и определяются, прежде всего, уровнем развития и характером денежного рынка каждой страны, а также особенностями политики, проводимой ее Центральным банком.

Денежная база – это находящаяся в обращении денежная масса, в том числе наличные деньги, счета и резервы коммерческих банков и другие финансовые активы.

Общая модель предложения денег учитывает и денежную массу, и денежную базу:

денежная масса M = С + D;

денежная база B = С + R, где С – наличные деньги в обращении, D – депозиты на счетах коммерческих банков, R - резервы коммерческих банков.

Отсюда ясно, что понятия «денежная масса» и «денежная база» не совпадают. Денежная база значительно меньше и используется для определения степени возможного влияния Центрального банка на денежный рынок. Величину прироста денежной массы в результате прироста денежной базы называют денежным мультипликатором.

Денежный (банковский) мультипликатор - это коэффициент прироста или сокращения денежной массы в зависимости от кредитно-депозитной активности банковской системы с учетом резервных требований, выставляемых центральным банком к банковской системе. Так, например, при уровне резервных требований в 20% кредит Центрального банка в 1 рубль создает денежную массу в 5 рублей.

В результате совокупности кредитно-депозитных операций во всей банковской сфере, общая сумма депозитов и выданных кредитов может многократно превышать первоначальную сумму денег в экономике. Это равноценно дополнительной денежной эмиссии. Банковский мультипликатор показывает, насколько велика эта дополнительная эмиссия

**29.** **Кредитно-денежная политика: сущность, виды, цели, основные инструменты.**

Денежная политика — важнейший элемент современной макроэкономической политики и представляет собой совокупность мероприятий, регламентирующих деятельность денежно-кредитной системы, с целью регулирования хозяйственной конъюнктуры и достижения ряда общеэкономических целей (укрепление денежной единицы, стабилизация цен и темпов экономического роста и пр.). Денежно-кредитная политика— политика правительства и центрального банка страны, направленная на изменение денежного предложения (денежной массы) и процентных ставок. В рамках кредитно-денежной политики государство стремится оказать определенное, заранее рассчитанное воздействие на воспроизводственный процесс, используя в качестве передаточного механизма различные факторы денежной сферы.

Достижение основных целей денежно-кредитной политики осуществляется посредством общих и селективных инструментов. Общие инструменты кредитно-денежной политикивлияют на рынок ссудных капиталов в целом.Селективные инструменты кредитно-денежной политикирегулируют конкретные виды кредита или кредитование отдельных отраслей, крупных фирм и т. д.

Общими инструментами регулирования выступают:

1. Учетная политика. Одна из функций центрального банка — предоставление ссуд коммерческим банкам. По этим ссудам взимаются процентные платежи по определенным ставкам. Ставка, по которой центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам, называется учетной ставкой(если кредиты предоставляются в форме учета векселей) илиставкой рефинансирования(при других формах кредитования). При повышении учетной ставки коммерческие банки сокращают размеры заимствований у центрального банка, повышается величина процента по кредитам, выдаваемым коммерческими банками. Все это приводит к сокращению кредитования бизнеса и населения, уменьшению денежного предложения. Снижение учетной ставки действует в обратном направлении.

2. Проведение операций на открытом рынке. В настоящее время основным инструментом регулирования денежного предложения в развитых странах являются операции на открытом рынке. Так, операции с ценными бумагами представляют собой основу регулирующей деятельности Федеральной резервной системы США. На эти сделки приходится примерно 4/3годового оборота ФРС.Операции на открытом рынке— покупка и продажа центральным банком государственных ценных бумаг. При продаже центральным банком государственных ценных бумаг сокращаются избыточные резервы коммерческих банков, возможности для кредитования и создания новых денег. Денежное предложение сокращается, а процентная ставка (цена заемных денежных средств) повышается. При покупке центральным банком государственных ценных бумаг идет обратный процесс.

3. Установление норм, обязательных резервов коммерческих банков. Центральный банк изменяет объем денежного предложения путем регулирования избыточных резервов коммерческих банков. Резервы коммерческих банков— денежный капитал, конторы й может быть отдан в кредит.Обязательные резервы коммерческих банков— часть резервов, которую коммерческие банки должны хранить на специальных счетах центрального банка. От размеров избыточных резервов зависит способность коммерческих банков создавать деньги и увеличивать денежное предложение.Норма обязательных резервов— процент обязательных отчислений коммерческих банков от привлеченных ресурсов на резервный счет в центральном банке. Нормы обязательных резервов устанавливаются в процентах от объемов депозитов. Они различаются в зависимости от видов вкладов и размеров банка. Эти деньги не могут использоваться для проведения активных операций, и прежде всего кредитования. Обязательные резервы представляют собой минимальный размер резервов, которые должны иметь коммерческие банки. Они, во-первых, должны обеспечивать необходимый уровень ЛИКВИДНОСТИ, наличия денежных ресурсов коммерческих банков для выполнения платежных обязательств, а во-вторых, являются инструментом центрального банка для регулирования объема денежной массы. Банки могут хранить и избыточные резервы, например для непредвиденных случаев увеличения потребности в ликвидных средствах.Избыточные резервы коммерческих банков— резервы банка минус обязательные резервы. Чем выше устанавливает центральный банк норму обязательных резервов, тем меньшая доля средств может быть использована коммерческими банками для активных операций. Увеличение нормы резервов уменьшает денежный мультипликатор и ведет к сокращению денежной массы.

Жесткая монетарная политика— политика, направленная на поддержание на определенном уровне денежной массы; графически как крайний случай представляется вертикальной кривой предложения денег на уровне заданного показателя денежной массы.Гибкая монетарная политика— политика направленная на поддержание на определенном уровне ставки процента; как крайний случай графически может быть продемонстрирована горизонтальной кривой предложения денег на уровне заданного значения процентной ставки.

Выбор варианта монетарной политики определяется причиной изменения спроса на деньги. Если такой причиной является изменение скорости обращения денег, то реализуется гибкая монетарная политика, соответствующая горизонтальной или пологой кривой предложения денег (рисунок а). Если же такой причиной является инфляция, то реализуется жесткая монетарная политика, соответствующая относительно вертикальной или крутой предложения денег.

Вид денежно-кредитной политики зависит от ситуации в стране. Если экономика переживает спад и в ней высокая безработица, то проводится денежно-кредитная политика, получившая название политики дешевых денег. Эта политика направлена на снижение ставки ссудного процента, что приводит к увеличению ИНВЕСТИЦИЙ в экономику, росту потребительского кредита. В результате создаются условия для экономического роста и увеличения занятости. Снижение ставки ссудного процента происходит из-за увеличения предложения денег. При этом центральный банк должен проводить следующие мероприятия: покупать государственные ценные бумаги; снижать норму обязательных резервов; снижать учетную ставку.

В период усиления инфляции проводится политика дорогих денег, направленная в конечном счете на сокращение совокупных расходов и совокупного спроса. Суть этой политики состоит в сокращении избыточных резервов коммерческих банков. В этом случае центральный банк: продает государственные ценные бумаги; увеличивает норму обязательных резервов; повышает учетную ставку.

**30.Объективные основы формирования мирового хозяйства и его структура**

Развитие международных экономических отношений было обусловлено разделением общественного труда. Природа последнего исходит из существования различий территориально-климатических условий развития государств, специализации общественного труда. Данные условия и необходимость товарообмена и торговли предопределили становление и развитие международных экономических отношений.

Возникновение и формирование мирового хозяйства связанно с капиталистическим способом производства. Капитал вывозился из развитых капиталистических государств в экономически слаборазвитые страны и колонии для получения максимальной прибыли. С XIX – XX веков начинается развитие мирового хозяйства.

Объективной основой мирового хозяйства является международное разделение труда. Разделение труда выражают экономические отношения по специализации производства, услуг субъектов хозяйствования в рамках отдельных стран на определенные виды товаров, которыми они обмениваются. Развитие международного разделения труда было предопределено следующими факторами: развитием машинной индустрии; углублением дифференциации производства; развитием специализации и кооперации; огромным ростом потребностей в сырье индустриально высокоразвитых государств.

Положительная сторона современного состояния международного разделения труда характеризуется тем, что способствует обеспечению высокой эффективности общественного разделения труда, выражающейся в быстрых темпах роста производства в каждой стране при минимизации затрат; сочетаний международной специализации и комплексного развития экономики отдельных стран при наиболее полном использовании экономических трудовых и природных ресурсов; ориентации на преодоление исторически сложившихся различий в уровнях экономического развития отдельных стран.

К негативным последствиям нынешнего состояния международного разделения труда можно отнеси однобокость специализации слаборазвитых стран, что служит тормозом их развития; неэквивалентный обмен товаров в пользу высокоразвитых государств.

Условиями возникновения и существования мирового хозяйства являются, во-первых, общественное разделение труда, то есть международное разделение труда; во-вторых, обобществление производства или интеграция национальных экономик; в-третьих, определенные отношения собственности, которые проявляются в форме международной монополистической, общедолевой собственности.

Мировое хозяйство представляет собой глобальный экономический организм, в котором сложились и возрастают взаимосвязь и взаимозависимость всех стан и народов планеты. Он характеризуется усиливающийся интернационализацией производительных сил, созданием многообразной системы международных экономических отношений, формированием межнациональных механизмов, регулирующих хозяйственный обмен между странами.

Субъектами мирового хозяйства выступает не только государства, но и международные монополии, национальные корпорации и фирмы. Содержание мирового хозяйства выражает развитие, как отдельных стран, так и всех государств, функционирующая в современных условиях международного разделения труда, интеграции национальных экономик, господства общедолевой собственности.

Мировой хозяйствование представляет собой взаимодействие субъектов, как хозяев международных экономических процессов, охватывающих большинство или всех государств в условиях международного разделения труда, интеграции национальных экономик, господства общедолевой собственности.

Мировое хозяйствование развивается в условиях расширения масштабов общественного производства, где господствуют объективно функционирующие экономические законы, сущность отношения.

Конкуренция на мировой арене предопределяет поглощение транснациональными корпорациями национальные монополии и фирм в тех отраслях, где можно получить максимальную величину избыточной прибыли, которая распределяется между хозяйствующими субъектами, входящим в альянс, как совладельцы общедолевой собственности. Конкуренция действует как на интеграцию национальных экономик, так и на дезинтеграцию, где последняя все больше уступает свои позиции.

Завершенность формирования мирового хозяйства предполагает:

- полную открытость национальных экономик;

- господство машинного производства и технологий в экономиках всех стран;

- единую финансовую систему в мировом масштабе;

- гармонизацию воздействия международных экономических отношений в национальных хозяйствах;

- преимущественную взаимозависимость национальных экономик друг от друга.

Итак, мировое хозяйствование на современном этапе находиться на стадии становления, которое развивается в условиях несоответствия уровня развития производительных сил масштабам мирового общественного производства, господства общедолевой собственности транснациональных, многонациональных корпораций и национальных монополий, углубление международного разделения труда.

**31. Сущность, задачи бухгалтерского учета, основные направления его реформирования и нормативного регулирования в Российской Федерации**

Бухучет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Ведение бухучета осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из них обязательны к применение(ФЗ”О бухучете” N129-ФЗ, ПБУ), другие носят рекомендательный характер(план счетов, методические указания, комментарии).

Нормативные документы можно представить в виде системы: 1-й уровень: законодательные акты, Указы президента РФ, постановления правительства, регламентирующие прямо или косвенно организацию и ведение бухучета, - 2-й уровень: стандарты(положения) по бухучету и отчетности, - 3-й уровень(методические рекомендации, инструкции, комментарии, письма МИНФИНА и других ведомств, - 4-й уровень(рабочие документы по бухучету самого предприятия.

Бухгалтерский учет обязаны вести все организации. Основными задачами бухучета являются: - формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности(руководителям, учредителям, инвесторам, кредиторам). – обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бух. отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хоз. 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 хоз.

Деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости. Реформирование бухучета в России осуществляется на основе Программы реформирования бухучета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденными постановлением Правительства РФ от 06.03.98г. N 283.

Основанная цель реформирования бухучета – приведение национальной системы бухучета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности и требованиями рыночной экономики.

Задачи реформирования: - формирование системы национальных стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезность информации для внешних пользователей, - обеспечение увязки реформы бухучета в РФ в Росси с основными тенденциями стандартов на международном уровне, - оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении управленческого учета. Основными направлениями реформирования являются: - законодательное и нормативное регулирование, - формирование нормативной базы, - методическое обеспечение, - кадровое обеспечение, - международное сотрудничество.

**32.Бухгалтерский баланс: значение, функции, классификация видов и оценка статей в зависимости от вида**

Бухгалтерский баланс представляет собой способ экономической группировки имущества по его составу и размещению и источникам его формирования на 1-е число месяца, квартала, года. Следовательно, в бухгалтерском балансе имущество предприятия рассматривается с двух позиций: по составу и размещению и по источникам образования.

По внешнему виду бухгалтерский баланс представляет собой таблицу: в левой части ее показывается имущество по составу и размещению - актив баланса. В правой части отражаются источники формирования этого имущества - пассив баланса, если обозначить актив А, а пассив - П, то: А + П.

Таким образом, всегда соблюдается равенство сумм левой и правой сторон баланса> Итоги по активу и пассиву баланса называются валютой бухгалтерского баланса.

Основным элементом бухгалтерского баланса является балансовая статья. Статьей бухгалтерского баланса называется 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.

Правая сторона баланса содержит источники формирования средств предприятия, которые делятся на два основных типа: обязательства и собственный капитал.

Обязательства представляют собой внешние источники ресурсов предприятия. Такие источники обычно называют "заимодатели", поскольку они предоставляют предприятию заем. В частности, к ним относятся поставщики, которые предоставляют предприятию кредит (кредиторы). Кредиторы имеют право, платежного иска в отношении средств предприятия в сумме, равной долговым обязательствам предприятия по отношению к кредиторам. Поскольку предприятие использует свои средства для расчетов по искам, тем самым иски должны обеспечиваться средствами предприятия.

Другой источник формирования средств предприятия называется капиталом. Инвесторы, предоставившие компании ресурсы в форме капитала, получают взамен обычные акции. Общая сумма капитала, предоставленного инвесторами, называется акционерным капиталом.

Источником капитала предприятия является также его прибыль. Ее часть, которая не идет на погашение обязательств инвесторам, остается в распоряжении предприятия и называется нераспределенной прибылью.

Следовательно, у предприятия существуют два источника капитала:

средства, полученные от инвесторов, которые составляют акционерный капитал;

средства, остающиеся как часть прибыли, которые представляют собой нераспределенную прибыль.

Всегда действует равенство: средства = обязательства + капитал.

Балансовое уравнение является основой бухгалтерского учета. Его также можно представить в форме, отражающей остаточный принцип в отношении капитала: средства - обязательства = капитал.

Вторым важнейшим принципом, который действует при рассмотрении бухгалтерского баланса, является принцип денежного измерения. Факты, приводимые в бухгалтерских балансах, имеют денежную размерность.

составления различают несколько видов балансов:

1) Сальдовый - характеризует в денежной оценке имущество предприятия и источники их образования на определенную дату. Сальдовый баланс составляется бухгалтерией предприятия путем подсчета остатков по счетам.

2) Оборотный . В этом балансе, кроме остатков имущества и источников их образования на начало и конец отчетного периода содержатся также данные о движении имущества.

3)Вступительный - самый первый баланс, который составляется на предприятии. Характеризует состояние имущества предприятия на начало его хозяйственной деятельности .В активе его отражается состав имущества вновь образованного предприятия, а в пассиве - источник его образования .Вступительный баланс, как правило , содержит меньше статей, чем все последующие балансы, т.к. в нем нет статей, которые характеризуют хозяйственную деятельность предприятия.

4)Заключительный баланс - это отчетный документ по производственной деятельности предприятия за определенный период времени (квартал, год). Составляется на основе проверенных бухгалтерских записей.

5)Ликвидационный баланс - это последний баланс в жизни предприятия. Он составляется для анализа состояния имущества ликвидируемого предприятия, например, предприятия-банкрота.

6) Провизорный баланс (в России не составляется) - это предварительный баланс. Он составляется заранее на конец года. Цель его составления - заранее определить финансовое положение предприятия, в котором оно может оказаться в конце года. Он составляется исходя из фактических данных и ожидаемых изменений на последующий период.

7) Сводный содержит обобщенные показатели деятельности ряда предприятий, которые входят в состав фирмы, министерства, ассоциации и др. структурных подразделений. Его составляют также и предприятия, которые имеют группу подсобных подразделений.

ОЦЕНКА: Имущество, обязательства и иные факты хозяйственной деятельности для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности подлежат оценке в денежном выражении. Оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных затрат на его покупку; имущества, полученного безвозмездно, - по рыночной стоимости на дату оприходования; имущества, произведенного в самой организации, - по стоимости его изготовления (фактические затраты, связанные с производством объекта имущества).

В состав фактически произведенных затрат включаются, в частности, затраты на приобретение самого объекта имущества, уплачиваемые проценты по предоставленному при приобретении коммерческому кредиту, наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения (стоимость услуг), уплачиваемые снабженческим, внешнеэкономическим и иным организациям, таможенные пошлины и иные платежи, затраты на транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые силами сторонних организаций.

Формирование текущей рыночной стоимости производится на основе цены, действующей на дату оприходования имущества, полученного безвозмездно, на данный или аналогичный вид имущества. Данные о действующей цене должны быть подтверждены документально или экспертным путем.

Под стоимостью изготовления признаются фактически произведенные затраты, связанные с использованием в процессе изготовления имущества основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и других затрат на изготовление объекта имущества.

Записи в бухгалтерском учете по валютным счетам организации, а также по операциям в иностранной валюте производятся в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на дату совершения операции. Одновременно указанные записи производятся в валюте расчетов и платежей.

Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций допускается вести в суммах, округленных до целых рублей. Возникающие при этом суммовые разницы относятся на финансовые результаты у коммерческой организации или увеличение доходов (уменьшение расходов) у некоммерческой организации либо увеличение (уменьшение) финансирования (фондов) у бюджетной организации (далее под бюджетной организацией понимается некоммерческая организация, основная деятельность которой финансируется за счет средств бюджета).

**33. Документация и инвентаризация как элементы метода бухгалтерского учета, их интерпретация в законе о бухгалтерском учете**

Документация – письменное свидетельство о совершенной хозяйственной операции, придающее юридическую силу данным бухгалтерского учета. Первичные документы обеспечивают бух.учету сплошное и непрерывное отражение хозяйственной деятельности организации.

Классификация документов:

1. По назначению – а) распорядительные – они содержат распоряжения (задания) на совершение определенных действий , б) оправдательные (исполнительные) – ими оформляют уже произведенные (осуществленные) операции, т.е. они подтверждают факт свершения хозяйственных операций (акт приемки материалов; акт приемки-передачи материальных средств; квитанция к приходно-кассовому ордеру). в) комбинированные – они сочетают в себе признаки и распорядительных, и оправдательных документов (расходно-кассовый ордер; авансовый отчет; требование на отпуск материалов со склада).

2. По способу отражения операции – а) первичные – непосредственно оформляют хозяйственные операции в момент их совершения или сразу после их совершения, б) сводные – отражают операции уже зафиксированные в первичных документах, и составляются они на основе обобщения информации первичных документов (различные ведомости).

3. По степени охвата хоз.операций – а) разовые – ими оформляют одну или несколько хоз.операций, записыв. в документ одновременно. Сразу же после их составления делаются бухгалтерские записи (кассовые ордера; различные акты), б) накопительные – они составляются постепенно на протяжение определенного периода (дня, месяца и т.д.) для отражения однородных, систематически повторяющихся операций. Накопительные документы окончательно оформляются по истечение установленного периода и передаются в бухгалтерию для отражения бухгалтерских записей (лимитная карта).

4. По количеству учетных записей – а) однострочные. б) многострочные.

Для придания юридической силы первичным документам они должны иметь обязательные реквизиты:

а) наименование организации; б) наименование документа, его номер; в) дата составления; г) содержание хозяйственной операции д) измерители хозяйственной операции (в количественном и стоимостном выражении); е) наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственных операций и правильность ее оформления, личные подписи и их расшифровки.

Документы, оформляющие прием материальных и денежных средств, должны подписываться лицами: получившие, выдавшие, руководителем, главным бухгалтером.

Исправление ошибок в первичных документах и учетных регистрах:

В тексте и цифровых данных первичных документов и учетных регистров подчистки и не оговоренные исправления не допускаются. Ошибки в первичных документах, созданных вручную (за исключением кассовых и банковских), исправляются следующим образом: зачеркивается неправильный текст или суммы и надписывается над зачеркнутым исправленный текст или суммы.. Исправление ошибки в первичном документе должно быть оговорено надписью «исправлено», подтверждено подписью лиц, подписавших документ, а также проставлена дата исправления.

Порядок проверки и обработки документов в бухгалтерии:

Визуальная проверка;

Арифметическая проверка;

Проверка по существу – предполагает целесообразность и законность операции, оформленной данным документом.

Порядок хранения документов:

Порядок хранения первичных и выходных документов на машиночитаемых носителях определен в соответствующих нормативных документах, регламентирующих ведение бухгалтерского учета в условиях его механизации (автоматизации).

Срок хранения первичных документов, учетных регистров, бухгалтерских отчетов и балансов в архиве предприятия, учреждения определяется соответствующими нормативными документами (5 лет). Выдача первичных документов, учетных регистров, бухгалтерских отчетов и балансов из бухгалтерии и из архива предприятия, учреждения работникам других структурных подразделений предприятия, учреждения, как правило, не допускается, а в отдельных случаях может производиться только по распоряжению главного бухгалтера.

Инвентаризация - способ проверки соответствия фактического наличия имущества в натуре данным бухгалтерского учета, отраженным на счетах. Инвентаризация позволяет проверить, все ли хозяйственные операции оформлены в документах и отражены в системном бухгалтерском учете, а также внести необходимые уточнения и исправления.

Инвентаризация имеет большое значение для правильного определения затрат на производство продукции, выполненных работ и оказанных услуг, для сокращения потерь товарно-материальных ценностей, предупреждения хищений имущества и т. п.

Инвентаризация проводится в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации и Основными положениями по инвентаризации основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств и расчетов (Приказ Министерства Финансов РФ от 13 июня 1995г. №49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств). Согласно этим документам предприятия (организации) обязаны проводить инвентаризацию основных средств, капитальных вложений, незавершенного капитального строительства, капитального ремонта, незавершенного производства, товарно-материальных ценностей, денежных средств, расчетов и других статей бухгалтерского баланса.

Инвентаризации подлежат и товарно-материальные ценности, не принадлежащие предприятию, такие, как ценности на ответственном хранении, полученные для переработки, арендованные основные средства и т. п., а также по каким-либо причинам не учтенные ценности.

Инвентаризации проводятся в обязательном порядке:

при передаче имущества предприятия, учреждения в аренду;

при выкупе, продаже, а также преобразовании государственного или муниципального предприятия в акционерное общество или товарищество;

перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, кроме имущества, инвентаризация которого проводилась не ранее 1 октября отчетного года.

Инвентаризация должна проводиться в конкретные сроки, установленные в зависимости от вида и характера имущества. Эти сроки (периодичность) предусмотрены Положением о бухгалтерском учете и отчетности Российской Федерации:

основных средств - не менее одного раза в два-три года, а библиотечных фондов - не реже одного раза в пять лет;

капитальных вложений - не менее одного раза в год перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 декабря отчетного года;

незавершенного производства и полуфабрикатов собственной выработки - перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 октября отчетного года и, кроме того, периодически в сроки, устанавливаемые соответствующими вышестоящими организациями;

незавершенного капитального ремонта и расходов будущих периодов - не менее одного раза в год;

готовой продукции на складах - не менее одного раза в год перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 октября отчетного года;

малоценных и быстроизнашивающихся предметов - не менее одного раза в год;

нефти и нефтепродуктов - не реже одного раза в месяц;

сырья и прочих материальных ценностей - не менее одного раза в год перед составлением годового отчета и баланса, но не ранее 1 октября отчетного года;

денежных средств, денежных документов, ценностей и бланков строгой отчетности - не менее одного раза в месяц;

расчетов с банками (по расчетному счету, валютному счету, другим счетам, ссудам, кредитам и т. п.) - по мере получения выписок банков, а по переданным в банк на инкассо расчетным документам - на первое число каждого месяца;

расчетов по платежам в бюджет - не менее одного раза в квартал;

расчетов с дебиторами и кредиторами - не менее двух раз в год;

остальных статей баланса - на первое число месяца, следующего за отчетным годом.

Инвентаризация в зависимости от полноты охвата проверкой имущества может быть полной и частичной.

При полной инвентаризации проверке подлежат все виды имущества. Проводится она обязательно в конце года перед составлением годового отчета (исключение составляют некоторые виды имущества, упомянутые выше).

При частичной инвентаризации проверке подвергается один или несколько видов имущества в определенных местах хранения.

Результаты инвентаризации должны быть отражены в учете и отчетности того месяца, в котором была закончена инвентаризация, а по годовой инвентаризации - в годовом бухгалтерском отчете.

Данные результатов проведенных в отчетном году инвентаризаций обобщаются в ведомости результатов, выявленных инвентаризацией

**34. Учетная политика: цель, принципы формирования, порядок объявления и отражение в пояснительной записке**

Учетная политика — это совокупность методики, техники ведения бухгалтерского учета и организации бухгалтерской службы, объявляемая предприятием исходя из общепринятых правил и особенностей своей деятельности.

Составляющие учетной политики:

1. Методика бухгалтерского учета.

1.1. Критерий отнесения объектов к основным средствам и инвентарю и хозяйственным принадлежностям (ИХП).

1.2. Методика начисления амортизации основных средств.

1.3. Порядок учета и финансирования ремонта основных средств.

1.4. Порядок начисления амортизации по нематериальным активам.

1.5. Формирование учетных групп материально-производственных запасов.

1.6. Способ отражения на счетах операций заготовления, приобретения, оценки материальных ценностей.

1.7. Методика группировки и списания затрат на производство. Способы распределения косвенных расходов. Сроки погашения расходов будущих периодов. Оценка незавершенного производства. Метод калькулирования себестоимости продукции, работ, услуг.

1.8. Способ учета выпуска продукции, работ, услуг.

1.9. Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг).

1.10. Порядок создания оценочных резервов.

1.11. Отражение в учете процентов по кредитам и займам.

1.12. Способ учета курсовых разниц.

1.13. Создание резервов.

1.14. Начисление дивидендов.

2. Техника ведения бухгалтерского учета. 2.1. Разработка рабочего плана счетов.

2.2. Выбор формы бухгалтерского учета.

2.3. Технология обработки учетной информации (ручная, автоматизированная, компьютерная).

2.4. Организация внутрипроизводственного контроля и отчетности.

2.5. Определение количества и сроков проведения инвентаризации имущества и обязательств.

3. Организация бухгалтерской службы.

3.1. Права и обязанности главного бухгалтера.

3.2. Порядок взаимодействия бухгалтерской службы с другими подразделениями.

3.3. Организационное построение бухгалтерского аппарата.

3.4. Состав и соподчиненность отдельных учетных групп, подразделений и работников.

3.5. Разработка должностных инструкций работников учетного аппарата.

Учетная политика предприятия должна быть оформлена приказом руководителя предприятия до начала календарного года. Изменения в учетной политике не могут производиться в течение года. В случае изменений законодательства и в нормативном регулировании бухгалтерского учета в РФ, смены собственников или реорганизации предприятия в учетную политику могут быть внесены изменения. Они оформляются приказом руководителя до начала нового отчетного года и применяются с 1 января следующего года.

Таким образом, в современных условиях регламентация бухгалтерского учета осуществляется только основными нормативными предписаниями. Централизованно устанавливаются общие правила ведения учета, а их конкретизация и механизм выполнения разрабатываются на каждом предприятии и отражаются в учетной политике.

**35. Финансовый и управленческий учет: цели, сравнительная характеристика, области использования подготавливаемой информации**

Оба вида учета предусматривают собой взаимозависимые и взаимообусловленные части единого бухгалтерского учета. Большинство элементов финансового учета можно найти в управленческом учете: - и в финансовом и в управленческом учете рассматриваются одинаковые финансовые операции. Так, поэлементно отражаемые в системе финансового учета данные о видах затрат (заработной платы, амортизационных отчислений и т. д.) используются одновременно и в управленческом учете; - однократное ведение первичной информации не только для управленческого учета, но и для составления финансовой отчетности; - общепринятые принципы финансового учета применяются и в управленческом учете; - единый подход к выбору целей и задач учета; - использование общих методов в каждом из видов учета (документация, инвентаризация, оценка и калькуляция, группировка объектов учета, отчетность подразделений, внутренняя и внешняя отчетность предприятия). Следует отметить наиболее важной чертой, объединяющей два вида учета, является то, что их информация используется для принятия решений. Так, данные финансового учета помогают инвесторам в оценке перспектив развития предприятия. Данные управленческого учета используются для решения проблем ценообразования, снижения затрат и т. д. Наряду с этим между финансовым и управленческим учетом имеются принципиальные отличия, которые сгруппированы в таблице по разнообразным отличительным признакам.

Сравнительная характеристика управленческого и финансового учета

Отличительные признаки

Управленческий учет

Финансовый учет

1. Степень регламентации

Отсутствие стандартной формы представления и требований государственного регулирования к формам отчетности. Ведение учета — внутреннее дело предприятия.

Ведение учета является обязательным для каждого предприятия. Правила ведения регламентируются государством.

2. Точность информации

Для принятия управленческих решений зачастую используются приблизительные данные.

Присуща точность информации, в которой отражаются совершенные операции.

3. Масштабы информации

Содержится информация об отдельных видах продукции, работ, услуг, результатах деятельности как отдельных структурных подразделений, так и организации в целом.

Обобщает информацию о деятельности всего предприятия.

4. Цель учета

Ориентирован оперативно обеспечить сбор и обработку информации для планирования, управления, контроля за текущей производственно-хозяйственной деятельностью.

Ведется с целью составления финансовой отчетности для внешних и внутренних пользователей. Когда составлены финансовые отчеты, цель считается достигнутой.

5. Пользователи информации

Управленческий персонал разных уровней.

Юридические и физические лица, имеющие определенные отношения с организацией: кредиторы, налоговые органы, внебюджетные фонды, акционеры и т. д.

6. Основные правила

Организуется исходя из целей и задач управляющих, служит интересам предприятия. Управленческий аппарат организации может следовать любым внутренним правилам учета в зависимости от полезности этих правил.

Ведется в общепринятом порядке на основе норм и стандартов бухгалтерского учета, что позволяет внешним пользователям информации сравнивать и сопоставлять данные учета.

7. Структура учета

Оперирует тремя видами объектов: доходы, издержки, активы. Базисное равенство отсутствует.

Имеется базисное равенство: активы = обязательства + собственный капитал.

8. Время соотношения

Охватывает информацию о свершившихся фактах и обращенную к будущему, призван показать — «как должно быть».

Отражается информация о свершившихся хозяйственных операциях, призван показать — «как это было».

9. Используемые измерители

Используются все виды измерителей: денежные, натуральные, трудовые (рубли, гектары, центнеры, головы крупного рогатого скота, трудовой час, трудо-день, нормо-час, час работы машины).

Денежные единицы.

10. Периодичность составления отчетности

Отчеты составляются по мере надобности: ежемесячно, еженедельно, ежедневно, а иногда немедленно по запросам руководителей разных уровней.

11. Группировка затрат

По объектам учета затрат в разрезе статей затрат. Группировка призвана дать ответ на вопрос: на что израсходованы ресурсы и где?

По экономическим элементам. Группировка призвана дать ответ на вопрос: что затрачено на производство в отчетном периоде?

12. Методы ведения учета

Основные элементы метода учета — счета и двойная запись, документация, инвентаризация используются, но не всегда.

Основными элементами метода учета являются счета и двойная запись, документация, инвентаризация.

13. Степень открытости информации

Информация обычно является коммерческой тайной предприятия, не подлежит публикации и носит конфиденциальный характер.

Информация открытая, публичная и не представляет коммерческой тайны.

14. Ответственность за правильность ведения учета

Дисциплинарная ответственность (замечание, выговор и т. д.).

За нарушение правил ведения финансового учета и искажение его данных предусмотрены штрафные санкции.

**36. Принципы ведения бухгалтерского учета: их содержание и назначение в соответствии с РСБУ и МСФО**

Для правильного толкования финансовой отчетности разработаны общепринятые бухгалтерские принципы.

1. Принцип денежного выражения — бухгалтерский учет оперирует данными, имеющими денежное выражение.

2. Принцип автономности предприятия — бухгалтерские счета предприятия автономны от бухгалтерских счетов его владельцев и работников.

3. Принцип работающего предприятия (или принцип непрерывности) — предполагается, что предприятие будет работать бесконечно долго.

4. Принцип существенности (материальности) — не следует терять время на тщательный учет незначительных фактов.

5. Принцип осмотрительности (консерватизма) — при наличии альтернативы бухгалтер выбирает сумму, которая менее оптимистична. Необходимо стремиться своевременно отражать убытки и опасаться преждевременного отражения прибыли.

6. Принцип постоянства — в течение одного и того же учетного периода нельзя пользоваться несколькими формами и методами бухгалтерского учета, так как невозможно сопоставить информацию.

7. Принцип стабильности национальной валюты — в бухгалтерском учете используется метод оценки средств в неизменной валюте, т. е. прибыль, полученная в начале года, суммируется с прибылью, полученной в конце года, без индексации.

8. Принцип себестоимости — собственные средства оцениваются по себестоимости на момент их приобретения или изготовления, а не по текущей рыночной стоимости.

9. Принцип реализации — предприятия учитывают свои доходы в момент отгрузки продукции покупателю, а не в момент оплаты.

10. Принцип соответствия — для расчета прибыли предприятия следует из полученной в отчетном периоде выручки вычесть затраты этого же периода.

11. Принцип двойственности (сбалансированность и двойная запись):

- принцип сбалансированности — вся совокупность учетной информации о предприятии рассматривается в двух аспектах: по составу средств и источникам их формирования. Совокупность всех средств (актив) всегда равна совокупности источников (пассив);

— принцип двойной записи — любая хозяйственная операция, изменяющая состав средств и источников их формирования, не нарушает принципа сбалансированности.

В условиях централизованно планируемой экономики необходима существовала строгая регламентация учета, то есть обязательность бухучета и основные его принципы были определены в законодательном порядке. Единообразие учета облегчало централизованный контроль за деятельностью предприятий и управление ими.

**38. Сегментарная отчетность: сущность, значение, правило построения и возможности использования**

Сегмент означает отрезок, часть чего-либо. Сегментарную отчетность можно определить как отчетность, сформированную по отдельным сегментам бизнеса (центрам ответственности) организации. Порядок ее составления для внешних пользователей установлен ПБУ 12/2000, для внутренних пользователей он практически не разработан. Не находит отражения данный вопрос и в существующих нормативных документах.

Решение проблем составления внутренней сегментарной отчетности отдано на откуп предприятиям. В Законе РФ «О бухгалтерском учете» лишь отмечена конфиденциальность содержащейся в ней информации: «содержание... внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной».

Тезис о конфиденциальности информации сегментарной отчетности в нормативных документах появился впервые. Это связано с тем, что в отличие от финансовой отчетности, разрабатываемой на базе данных финансового учета и предназначенной для внешних пользователей (а поэтому являющейся открытой), сегментарная отчетность формируется для внутренних пользователей (управляющих всех уровней) и должна быть закрытой. (Справедливости ради отметим, что этот законодательно закрепленный тезис на практике не соблюдается. Налоговые органы, являющиеся по своей сути внешними пользователями бухгалтерской информации, имеют прямой доступ к данным управленческого учета и отчетности.)

Подобно тому как информация внешней финансовой отчетности используется для анализа финансового состояния предприятия, результатов его деятельности, данные сегментарной отчетности позволяют оценить качество работы каждого сегмента бизнеса. Ведь центр ответственности представляет собой часть системы управления предприятием и, как любая система, имеет вход и выход. На входе в центр ответственности — сырье, материалы, полуфабрикаты. Центр ответственности располагает необходимым для производственной деятельности имуществом — основными средствами. В процессе функционирования подразделение тотребляет трудовые ресурсы; выполняя заданную ему работу, пользуется услугами сторонних организаций. На выходе центра ответственности — полуфабрикат, продукция, услуга, которые либо поступают в следующий центр ответственности, либо реализуются на сторону.

Информация сегментарной отчетности позволяет администрации организации контролировать деятельность центров ответственности и объективно оценивать качество работы возглавляющих их менеджеров. На ее основе делаются выводы о профессиональной пригодности того или иного менеджера, разрабатываются финансовые и нефинансовые критерии оценки его деятельности, формируется система материального и морального поощрения персонала предприятия. Решение этих задач осложняется тем, что деятельность одного менеджера может оказывать влияние на деятельность других управляющих.

Кроме того, сегментарная отчетность помогает в работе самим менеджерам. Руководителю любого уровня всегда следует знать, насколько хорошо он работает. Если его планы не выполняются, он должен узнать об этом как можно раньше. В противном случае менеджер не сможет своевременно откорректировать планы своего подразделения, и поставленная перед ним цель окажется нереальной. Таким образом, четко налаженный контроль позволит руководителю центра ответственности принимать обоснованные промежуточные решения и пересматривать цели вверенного ему подразделения в период планирования. Именно поэтому контроль за результатами деятельности центров ответственности в управленческом учете часто называют обратной связью.

Информация сегментарной отчетности используется с целью принятия разнообразных управленческих решений. Для многих российских предприятий вопрос выживания сегодня напрямую связан с необходимостью разукрупнения (реструктуризации) бизнеса (см. гл. 4.5). Как и любое другое управленческое решение, решение о реструктуризации должно основываться на тщательном изучении и анализе имеющейся бухгалтерской информации, сформированной по сегментам бизнеса. Уверенность руководства предприятия в необходимости проведения децентрализации производства должна подкрепляться соответствующими экономическими расчетами.

При этом будут сравниваться между собой, как минимум, два альтернативных варианта эффективности функциональной структуры предприятия — существующей (базовой) и проектируемой (формируемой в результате проведения децентрализации). Такое сопоставление окажется возможным лишь при условии существования на реструктурируемом предприятии системы сегментарного учета и отчетности.

Наконец, вопросы составления сегментарных отчетов напрямую связаны с трансфертным ценообразованием. На базе этих цен формируется отчетность сегмента. От степени обоснованности разработанных предприятием трансфертных цен зависит объективность оценки качества работы структурного подразделения предприятия.

С точки зрения задач формирования и представления бухгалтерской отчетности можно говорить о сегментах организации, по которым 1)

в соответствии с правилами бухгалтерского учета необходимо составление внешней отчетности; 2)

в системе бухгалтерского управленческого учета составляется внутренняя (сегментарная) отчетность.

**39. Консолидированная отчетность, целевая направленность и особенности составления**

Под консолидированной отчетностью понимается единая система показателей, характеризующая финансовое положение и результаты деятельности объединений (групп) взаимосвязанных предприятий. В группу объединяются формально автономные предприятия — все участники группы имеют статус самостоятельного юридического лица; отношения между участниками группы построены на фактическом подчинении и подконтрольности большинства предприятий — дочерних и зависимых обществ — одной головной организации — материнской компании. В консолидированной отчетности группа предприятий рассматривается как целостная хозяйственная единица. Необходимость обобщения (консолидации) данных о финансовом положении и деловой активности предприятий, образующих группу, вытекает из того, что взятые в отдельности бухгалтерские отчеты не могут охарактеризовать эти предприятия с достаточной полнотой и объективностью.

С учетом степени влияния головной организации подконтрольные участники группы разделяются на дочерние и зависимые общества. Если компания имеет дочерние и зависимые общества, она должна кроме собственного бухгалтерского отчета составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность, которая включает показатели отчетов таких обществ.

Данные о дочерних или зависимых обществах могут не включаться в консолидированную отчетность, если пакеты голосующих акций или доли участия в этих обществах приобретаются материнской компанией на короткий срок и предназначаются для последующей перепродажи, а также если материнская компания не влияет определяющим образом на решения дочерней компании. Такие участия материнской компании в дочерних или зависимых обществах отражаются в бухгалтерской отчетности группы в порядке, установленном для учета финансовых вложений, а информация об этих случаях раскрывается в пояснениях к консолидированной отчетности.

Предусмотрены случаи, когда материнская компания, не обладая контрольным пакетом акций и не имея соответствующего договора, контролирует принимаемые дочерними обществами решения, но не включает данные о них, а также данные о зависимых обществах в консолидированную отчетность. Это возможно, если показатели дочернего или зависимого общества не оказывают существенного влияния на формирование представления о финансовом положении и финансовых результатах деятельности группы либо если консолидация данных об этих обществах противоречит требованию рациональности.

Материнская компания может не составлять консолидированную отчетность, если она имеет только зависимые общества. Дочернее общество, выступающее, в свою очередь, головным по отношению к своим дочерним обществам, может не составлять консолидированный отчет, если: 100% его голосующих акций или уставного капитала принадлежат другой головной организации, которая не требует составления консолидированной отчетности; 90% или более ее голосующих акций или уставного капитала принадлежат головной организации и другие акционеры не требуют консолидации отчетов. При составлении консолидированных отчетов возникают определенные методологические трудности и проблемы, которые связаны с: различиями в учетной политике предприятий, входящих в группу, что может выражаться в разных подходах к оценке имущества и обязательств, начислению амортизации, определению стоимости списываемых товарных и производственных запасов и т. д.; несовпадением отчетных дат и форматов отчетных документов; необходимостью пересчета показателей, стоимость которых выражена в иностранной валюте, при включении в консолидированный отчет данных зарубежных дочерних обществ и др. Техника консолидации не может сводиться к простому суммированию отчетных данных объединенных предприятий: во избежание повторного счета производится взаимозачет (элиминирование) по следующим балансовым статьям: финансовые инвестиции материнской компании и собственный капитал дочерних обществ, дебиторская и кредиторская задолженность, а также по статьям отчета о прибылях и убытках, начислению процентов по предоставляемым друг другу займам и ссудам, по дивидендам, которые дочерние общества выплачивают головной организации и др.

**40. Отчет о финансовых результатах и его взаимосвязь с ПБУ 9/99 и 10/99**

Отчет о прибылях и убытках — это стоимостное измерение деловой активности предприятия за конкретный отрезок времени. Отчет о прибылях и убытках характеризует динамику использования финансовых ресурсов. Из этого документа можно получить данные об объеме операций по видам деятельности: сколько было продано товаров или готовой продукции, какова сумма доходов от финансовых и других операций, какова была величина и каков был состав расходов предприятия за отчетный период. По существу, отчет о прибылях и убытках состоит из двух частей, в одной части представлена характеристика доходов, в другой — дано описание расходов, обе эти части балансируются на величину полученного финансового результата.

Текущие операции отражают деловую активность предприятия и в первую очередь включают операции основной хозяйственной деятельности, те операции, которые завершают производственно-коммерческий цикл продажей продукта деятельности предприятия в соответствии с его профилем. Под доходом понимается приток экономических выгод, приводящих к увеличению собственного капитала, отличного от его увеличения за счет вкладов собственников. В отчете о прибылях и убытках требуется отдельно показывать доходы, регулярно получаемые от производственно-коммерческих операций в ходе текущей хозяйственной деятельности — от реализации продукции, товаров, работ и услуг. Предприятие может получать экономические выгоды и от других операций: сдачи имущества в аренду, от продажи основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг. Доходы извлекаются также в виде дивидендов от участия в капитале других организаций и процентов за предоставленные ссуды и займы. Кроме того, время от времени возникают и неординарные доходы — получение от контрагентов штрафов, пени, неустоек за нарушения ими обязательств по договорам, получение предприятием денежных или иных средств по актам дарения и др.

Под расходами понимается сокращение экономических выгод, приводящее к уменьшению собственного капитала, кроме изменений, вызванных изъятиями капитала собственниками.

Расходы могут выражаться в сокращении активов или приросте долговых обязательств предприятия. Фактически расходы — это стоимостное выражение потребленных ресурсов, необходимых для получения экономических выгод за определенный период. Существует правило соответствия между доходами и расходами: расходы должны сравниваться с теми доходами, получение которых они обусловили.

В настоящее время отечественные предприятия представляют отчетную форму №2, которая содержит следующие разделы и показатели. I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности. Выручка от продажи (реализации) товаров, продукции, работ или услуг, т. е. объем операций по основной текущей деятельности предприятия, показывается в нетто-оценке, за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей. В сумме выручки учитываются скидки (накидки), суммовые разницы, возникающие при изменениях договоров. II. Операционные доходы и расходы. В этом разделе отражаются доходы и расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия, а также с передачей за плату прав на объекты промышленной и интеллектуальной собственности и др. Рассматриваемый раздел содержит следующие статьи: проценты к получению; проценты к уплате; доходы от участия в других организациях; прочие операционные доходы; прочие операционные расходы. III. Внереализационные доходы и расходы. Отражаются полученные предприятием от контрагентов штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров; безвозмездно полученные активы и др. IV. Чрезвычайные доходы и расходы. Включают поступления для ликвидации последствий стихийных бедствий, пожаров, аварий, национализации и т. п., а именно: страховые возмещения, стоимость материальных ценностей, остающихся от ликвидации основных средств, и т. п. В годовом отчете о прибылях и убытках должны быть приведены справочные данные о дивидендах, приходящихся на одну акцию, а также о предполагаемых в следующем году дивидендах; эта информация приводится в разбивке по видам акций

**42. Производственные запасы: их классификация, методы оценки**

Порядок формирования информации о наличии и движении материально-производственных запасов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/2001), утверждено приказом Минфина ПБУ 5/01.

К материально-производственным запасам относятся различные материалы (сч. 10), готовая продукция (сч. 43), товары, приобретенные для реализации (сч. 41). Материалы являются предметами труда, которые совершают полный оборот в течение одного производственного цикла, поэтому их относят к оборотным активам. Готовая продукция и товары, являясь продуктом труда, совершают оборот в процессе реализации. Кроме того, готовая продукция и товары, используемые на предприятии, становятся предметом труда, совершают полный оборот в течение процесса производства. Все материально-производственные запасы являются материальными оборотными активами. Согласно положению, материально-производственные запасы принимаются к учету по фактической себестоимости. При приобретении материально-производственных запасов за счет кредитов и займов проценты относят на увеличение этих ценностей до момента их оприходования. На крупных предприятиях с большим оборотом невозможно оперативно вести учет поступающих и израсходованных в производстве ценностей по фактической себестоимости. Возникает необходимость вести их текущий учет по учетной стоимости и отдельно отклонения фактической стоимости от учетной. В качестве учетных цен предприятия могут применять средние покупные цены или плановую себестоимость. Очень часто в качестве отклонений от учетных цен отражают транспортно-заготовительные расходы. Отклонения фактической стоимости запасов от учетных цен отражаются на регулирующем дополнительном активно-пассивном счете 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей», на дебете учитывается сумма отклонений, на кредите — списание суммы отклонений в затраты производства. Отклонение может быть положительным при превышении фактической стоимости над учетной. Счет 16 в этом случае активный и отклонения списываются (тыс. руб.): Дт 20 Кт 16 — 1. Если отклонения отрицательные (фактическая стоимость ниже учетной) — счет 16 — пассивный и отклонения сторнируются. В случае реализации материально-производственных запасов отклонения списывают на счет 91 «Прочие доходы и расходы». Ежемесячно или ежеквартально отклонения списываются на те же счета, куда отнесены материалы в течение отчетного периода пропорционально стоимости израсходованных материалов по учетным ценам. Для этого находят средний процент отклонений: отношение суммы отклонений по поступившим в отчетном периоде и числящимся в остатке материалам к их стоимости по учетным ценам:

Предприятия, ведущие заготовительную деятельность (например, консервные заводы по переработке сельскохозяйственной продукции), могут учитывать затраты по заготовке сырья на регулирующем дополнительном активном счете 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей». На дебете счета отражаются затраты по заготовке ценностей, на кредите — оприходование материальных ценностей, причем списание затрат может быть в двух вариантах (тыс. руб.): а) оприходование материалов по фактической стоимости: Дт 10 Кт 15 — 9; б) оприходование материалов по учетной стоимости: Дт 10 Кт 15 — 8 и одновременно списание отклонений фактической стоимости от учетной на сч. 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей»: Дт 16 (активный) К 15 — 1 (положительное отклонение) Дт 15 Кт 16 (пассивный) — (если отрицательное отклонение).

Последующий порядок списания сумм со сч. 16 изложен выше. При списании материалов предприятие может применить один из методов. 1. Материалы списываются по средней фактической себестоимости приобретения. 2. Списываемые материалы оцениваются по учетной стоимости с последующим распределением отклонений (на крупных предприятиях). 3. Списание материалов в производство по методу ФИФО. Сначала списывают материалы по цене первой закупленной партии, затем — второй партии и так далее в порядке очередности, пока не будет отражен общий расход материалов за отчетный период, включая начальные остатки. При применении этого метода остатки материалов на конец месяца оцениваются по себестоимости последних по времени приобретения партий, а в затраты производства отнесены материалы по себестоимости ранних по времени приобретений. 4). Оценка материалов по методу ЛИФО.

В связи с изменением рыночных цен предприятия могут производить переоценку материально-производственных запасов в течение отчетного периода. При этом суммы дооценки или уценки относятся на сч. 91 и рассматриваются соответственно как прочие доходы и расходы организации. Корреспонденция счетов (тыс. руб.): - Дооценка Дт 10 Кт 91 — 2. - Уценка Дт 91 Кт 10 — 1. Особый порядок оценки материально-производственных запасов установлен при составлении годового баланса. Согласно правилу материальные ценности должны быть отражены по наименьшей из двух оценок — фактической себестоимости или рыночной цене. Это необходимо для реальной оценки активов предприятия. Следовательно, если фактическая себестоимость морально устаревших или испорченных запасов выше рыночных цен, предприятие может понести убытки в случае их реализации. Поэтому на сумму разницы между фактической себестоимостью и рыночной ценой создается резерв под снижение стоимости материальных ценностей. Для этого предназначен регулирующий контрактивный счет 14. Резерв относится на прочие расходы. Создание резерва: Дт 91 Кт 14 — 10. Резервы в пассиве баланса не показываются, а материальные запасы отражаются в активе в сумме фактической себестоимости за минусом суммы резерва. Но эта корректировка не затрагивает оценки остатков материально-производственных запасов на счетах. В начале следующего года резерв под снижение стоимости материальных ценностей присоединяется к доходам: Дт 14 Кт 91 — 10.

**43. Учет наличия и движения материально-производственных запасов**

Для учета наличия и движения производственных запасов используются следующие счета бухгалтерского учета: 10 «Материалы», 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей», 41 «Товары», 42 «Торговая наценка».

На счете 10 «Материалы» учитываются только материалы, принадлежащие предприятию на праве собственности, полного хозяйственного ведения, оперативного управления. Материалы, находящиеся на ответственном хранении, учитываются на забалансовом счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение», сырье и материалы заказчиков, принятые на переработку, но не оплачиваемые (давальческое сырье), учитываются на забалансовом счете 003 «Материалы, принятые в переработку».

Материалы учитываются на счете 10 «Материалы» по фактической себестоимости их приобретения (заготовления) или учетным ценам. Аналитический учет по счету 10 «Материалы» ведется по местам хранения материалов и отдельным их наименованиям (видам, сортам, размерам и т.д.).

В зависимости от принятой предприятием организации учета поступление материалов может быть отражено с использованием счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Счет 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» предназначен для обобщения информации о заготовлении и приобретении материальных ценностей, относящихся к средствам в обороте.

В ДЕБЕТ счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» относится покупная стоимость материальных ценностей, по которым на предприятие поступили расчетные документы поставщиков. При этом записи производятся в корреспонденции со счетами 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и т.п. в зависимости то того, откуда поступили те или иные ценности, и от характера расходов по заготовке и доставке материалов на предприятие.

В КРЕДИТ СЧЕТА 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» в корреспонденции со счетом 10 «Материалы» относится стоимость фактически поступивших на предприятие и оприходованных материальных ценностей.

Сумма разницы в стоимости приобретенных материальных ценностей, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах, списывается со счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» на счет 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

Счет 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» предназначен для обобщения информации о разницах в стоимости приобретенных материальных ценностей, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах. Этот счет используется предприятиями, которые учитывают материалы на счете 10 «Материалы» по учетным ценам.

Сумма разницы в стоимости приобретенных материальных ценностей, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах, списывается в ДЕБЕТ или КРЕДИТ СЧЕТА 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» со счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей».

Накопленные на счете 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» разницы в стоимости приобретенных материальных ценностей, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления), и учетных ценах списываются (сторнируются — при отрицательной разнице) в ДЕБЕТ счетов учета затрат на производство (расходов на продажу) или других соответствующих счетов пропорционально стоимости по учетным ценам израсходованных в производстве материалов.

Аналитический учет по счету 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» ведется по группам материальных ценностей с приблизительно одинаковым уровнем этих отклонений.

Для учета налога на добавленную стоимость, приходящегося на производственные запасы применяется субсчет 19-3 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам»:

Счет 14 « Резервы под снижение стоимости материальных ценностей « предназначен для обобщения информации о резервах под отклонения стоимости сырья, материалов, топлива и др. ценностей, определившейся на счетах бухгалтерского учета, от рыночной стоимости. Образование резерва отражается в учете по кредиту счета 14 и дебету счета 91. В начале периода, следующего за периодом, в котором произведено образование резерва, зарезервированная сумма восстанавливается обратной проводкой : дебет 14 и кредит 91.

Аналитический учет по счету 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» ведется по каждому резерву.

Товарно-материальные ценности, приобретенные для продажи учитываются на активном счете 41 «Товары»:

Счет 41 «Товары» предназначен для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи. Этот счет используется в основном снабженческими, сбытовыми и торговыми предприятиями, а также предприятиями общественного питания.

Счет 42 «Торговая наценка» предназначен для обобщения информации о торговых наценках (скидках, накидках) на товары в предприятиях розничной торговли, если их учет ведется по продажным ценам.

**44. Учет вложений во внеоборотные активы**

Учет вложений во внеоборотные активы регламентируется нормативными документами:

1. Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций. Утверждено Минфином РФ 30.12.93 г. № 000.

2. ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство». Утверждено Минфином РФ 20.12.94 № 000.

3. ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Утверждено Минфином РФ 30.03.2001 № 26н.

4. ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов». Утверждено Минфином РФ 16.10.2000 г. № 91н.

К вложениям во внеоборотные активы относят затраты организации в объекты, относящиеся к внеоборотным активам: основные средства, нематериальные активы, земельные участки, объекты природопользования. В экономической литературе эти затраты называют долгосрочными инвестициями и капитальными вложениями.

Для учета затрат организации на создание, увеличение размеров, а также приобретение внеоборотных активов длительного пользования (свыше 1 года), не предназначенных для продажи, используется основной операционный калькуляционный активный счет 08 «Вложения во внеоборотные активы». В составе сч. 08 открываются субсчета по видам затрат.

Сальдо на сч. 08 отражает стоимость незавершенного строительства, незаконченные затраты по формированию основного стада и приобретению нематериальных активов. На дебете счета учитываются фактические затраты, на кредите отражается списание затрат при оприходовании активов.

Синтетический учет вложений во внеоборотные активы ведут в журнале-ордере № 16, аналитический учет — по каждому объекту в ведомостях к журналу-ордеру.

На субсчете 08/1 «Приобретение земельных участков» учитываются затраты по приобретению земельных участков, кроме построек и других сооружений, являющихся самостоятельными объектами на данных участках.

На субсчете 08/2 «Приобретение объектов природопользования» отражаются затраты по приобретению участков с расположенными на них лесными угодьями, водоемами, карьерами и другими объектами.

**45. Основные средства: их состав, классификация, оценка, методы начисления амортизации.**

Учет основных средств регулируется ПБУ 6/01. К основным средствам относятся средства труда, срок полезного использования которых превышает 1 год или составляет обычный операционный цикл, превышающий 1 год, вне зависимости от их стоимости. Сроком полезного использования является период, в течение которого объекты приносят доход.

Основные средства функционируют в течение ряда лет и постепенно переносят свою стоимость на вновь созданный продукт. В зависимости от вещественных и натуральных признаков основные средства подразделяются на группы: 1. Здания (производственные цеха, склады и т. дСооружения. 3. Передаточные устройства (электросети, трубопроводы). 4. Машины и оборудование. 5. Транспортные средства. 6. Инструменты. 7. Производственный инвентарь. 8. Хозяйственный инвентарь. 9. Рабочий скот. 10. Скот продуктивный.

11. Многолетние насаждения. 12. Капитальные затраты по улучшению земель. 13. Прочие основные средства (библиотечные фонды, спортивный инвентарь и дрСтоимость земельных участков, лесных и водных угодий, месторождений ископаемых, переданных предприятиям в собственность. По отношению к производству основные средства подразделяются на группы: 1. Производственные основные средства основной деятельности. 2. Производственные основные средства других отраслей (вспомогательных, обслуживающих производств). 3. Непроизводственные основные средства. 4. В сельскохозяйственных предприятиях — скот рабочий, продуктивный и другие животные.

В качестве учетной стоимости принимается первоначальная стоимость основных средств, которая может быть следующей: 1. Фактическая стоимость основных средств: а) для приобретенных новых основных средств она слагается из покупной цены, расходов по доставке, процентов по кредитам; б) для построенных основных средств — фактическая их себестоимость и затраты по кредитам и займам; в) для безвозмездно полученных основных средств — их стоимость по рыночным ценам; г) для скота, выращенного в своем хозяйстве и переведенного в основное стадо, — фактическая стоимость их выращивания; д) для купленного племенного скота — фактические затраты по приобретению (без НДС уплаченного). 2. Договорная стоимость основных средств при вкладе в уставный капитал. 3. Восстановительная стоимость основных средств, представляющая собой стоимость их воспроизводства на день переоценки. В бух. отчетности в балансе-нетто основные средства отражаются по остаточной стоимости (первоначальная стоимость минус износ в сумме начисленной амортизации). Типовым документом по оприходованию основных средств является Акт (накладная) приемки-передачи основных средств (форма № ОС-1). Выбытие основных средств оформляется Актом на списание основных средств (ф. № ОС-4). На основании первичных документов в бухгалтерии предприятия ведут аналитический учет основных средств на инвентарных карточках (ф. № ОС-6). Заполненные инвентарные карточки регистрируются в описи инвентарных карточек по учету основных средств (ф. № ОС-7). Карточки группируют и помещают в специальную картотеку по классификационным группам, по местам эксплуатации, материально-ответственным лицам с выделением следующих разделов: поступило за месяц; выбыло за месяц; внутреннее перемещение; в ремонте; в запасе; на консервации; в аренде; арендованные основные средства; архив. Свод оборотов и остатков по каждой классификационной группе за месяц производят в карточках учета движения основных средств (ф. № ОС-8). Приемку основных средств в подразделениях предприятия отражают в Инвентарном списке основных средств (ф. № ОС-9). Список находится у материально-ответственных лиц. Возможен и другой вариант учета основных средств в подразделениях — в инвентарных карточках (так же, как в бухгалтерии).

Амортизация — это включение в затраты производства изношенной части основных средств. Различают износ основных средств моральный и физический. Моральный износ — это частичная утрата основными средствами их потребительной стоимости под влиянием технического прогресса и совершенствования процесса производства. Физический износ — утрата основными средствами их первоначальных технико-эксплуатационных качеств.

Для отражения амортизации используется регулирующий контрактивный счет 02 «Амортизация основных средств». На кредите отражается сумма начисленной амортизации по основным средствам, находящимся в эксплуатации, на дебете — списание начисленной амортизации при выбытии основных средств. Начисление амортизации основных средств по установленным нормам называется амортизационными отчислениями (тыс. руб.): Дт 20, 23, 25, 26, 08, 44 Кт 02 — 10. В настоящее время амортизация начисляется только на основные производственные средства. Следовательно, на сч. 02 формируется источник воспроизводства основных средств, а денежные средства — на сч. 51.

**46. Учет поступления и выбытия основных средств. Переоценка.**

Основные средства учитываются на основном инвентарном активном счете 01 «Основные средства». На дебете счета отражается наличие и поступление, на кредите — выбытие основных средств по первоначальной стоимости.

Основные средства могут поступать на предприятие следующими путями: приобретение у поставщиков; создание силами предприятия; безвозмездное получение; внесение учредителями в счет вклада в уставный капитал.

Порядок отражения в учете приобретения и создание силами предприятия основных средств рассмотрены выше. Рыночная стоимость безвозмездно полученных основных средств также отражается на сч. 08, для чего открывается специальный субсчет.

Учет выбытия основных средств.

Основные средства могут выбывать вследствие следующих причин:

1. Ликвидация (списание) в результате полного износа.

2. Реализация основных средств.

3. Безвозмездная передача.

4. Гибель объектов в результате стихийных бедствий.

5. Недостачи, выявленные при инвентаризации.

6. В счет вклада в уставный капитал другой организации.

Для определения остаточной стоимости основных средств в составе сч. 01 открывается субсчет «Выбытие основных средств». Сумма выявленной остаточной стоимости списывается на сч. 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы». На этот же субсчет списываются расходы, связанные с ликвидацией объекта. Если при ликвидации объекта оприходуются ценности, они отражаются на сч. 91 субсчет 1 «Прочие доходы». Таким образом, на сч. 91 выявляется финансовый результат от выбытия основных средств, который затем перечисляется на сч. 99 «Прибыли и убытки».

1. Начислена з/п по разборке объекта: Д 91/2 К 70, 69

2. Получено запчастей: Д 10 К 91/1

3. Продажа объекта: Д 01 – 100’000 К 02 – 40’000

а) Д 01 (В) К 01 – 100’000 Списывание по стоимости

б) Д 02 К 01 (В) – 40’000 Списывание накопленной амортизации

в) Д 91/2 К 01 (В) – 60’000 Прочие расходы

г) Д 62 К 91/1 – 144’000 Доходы орг-ции

д) Д 91/2 К 08 – 24’000 Снижен доход организации на сумму НДС, полученную от организации

е)Д 91/9 К 99 – 60’000 Прибыль, полученная от продажи.

Во всех случаях выбытия основных средств обязательно в первую очередь отражаются списание первоначальной стоимости (Дт 01/Выб. Кт 01) и амортизации (Дт 02 Кт 01/Выб.). Затем остаточная стоимость с Кт 01/Выб. отражается в корреспонденции с другими счетами в зависимости от обстоятельств.

Переоценка - уточнение восстановительной стоимости основных средств с целью приведения к современному уровню рыночных цен.

На практике переоценка основных средств может быть использована :

для определения реальной рыночной стоимости основного средства;

привлечения инвестиций (например, для определения залоговой стоимости при получении кредита и др.);

при планируемом увеличении уставного капитала (которое может потребоваться, например, для привлечения средств путем выпуска ценных бумаг);

в целях финансового анализа для уточнения формирования себестоимости продукции и ее цены.

Проведение переоценки объектов основных средств является правом, а не обязанностью организаций. Проведение переоценки основных средств носит добровольный характер. Переоцениваться могут только объекты основных средств, принадлежащие организации на праве собственности.

Переоценку основных средств и нематериальных активов следует проводить не чаще одного раза в год на конец отчетного года. Если организация приняла решение о переоценке основных средств или нематериальных активов, входящих в однородную группу, то в дальнейшем эти объекты должны переоцениваться регулярно (Приказ № 186н от 24.12 2010г ).

Переоценка производится путем пересчета первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта.

Решение о проведении (непроведении) переоценки закрепляется в приказе об учетной политике организации. В приказе нужно отразить:

какие объекты подлежат переоценке: все основные средства или отдельные группы однородных объектов основных средств;

методику отражения переоценки на счетах бухгалтерского учета,

лиц, ответственных за проведение переоценки.

Если организация однажды решила провести переоценку, то в дальнейшем регулярное проведение переоценки становится обязательным.

Результатом переоценки является уценка (восстановительная стоимость меньше остаточной) или дооценка (восстановительная стоимость больше остаточной) стоимости. После переоценки восстановительную стоимость принимают за первоначальную стоимость.

Результаты переоценки не включаются в данные бухгалтерской отчетности предыдущего отчетного года, а принимаются при формировании данных бухгалтерского баланса на начало отчетного года.

**47. Учет нематериальных активов и их амортизации**

К нематериальным активам относятся открытия, изобретения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, экспертные системы, торговые секреты, товарные знаки, фирменные наименования, объекты авторского права и так далее.

К нематериальным активам относятся также организационные расходы по созданию фирмы: открытие расчетного и других счетов, оформление документов в банк, расходы по получению лицензии и другие расходы, связанные с образованием юридического лица.

К нематериальным активам не относятся также программы для ЭВМ, приобретенные у разработчика для использования на предприятии на определенный срок. Такие программы учитываются на забалансовом счете.

Движение нематериальных активов оформляется надлежаще оформленными документами, которые должны содержать следующие реквизиты: описание объекта, первоначальная стоимость, порядок использования, срок эксплуатации.

При поступлении нематериальных активов в качестве вкладов в уставный капитал оформляется протокол о внесении активов и согласовании их стоимости; при приобретении или безвозмездном получении — свидетельство на право пользования, патенты, акты приемки работ по разработке программного обеспечения, акты приемки-передачи (как по основным средствам).

Выбытие нематериальных активов оформляется актами передачи, актами на их списание (как по основным средствам).

Аналитический учет нематериальных активов ведут в инвентарных карточках (ф. № ОС-6), синтетический учет — в журнале-ордере № 13.

Учет нематериальных активов ведут на основном инвентарном активном счете 04 «Нематериальные активы». Так же, как по основным средствам, отражаются вложения во внеоборотные активы на сч. 08 субсчете 5 «Приобретение нематериальных активов». Методика учета нематериальных активов такая же, как по основным средствам.

Для учета амортизации нематериальных активов используется регулирующий контрактивный счет 05 «Амортизация нематериальных активов». На кредите отражается начисление амортизации в период использования нематериальных активов, на дебете — списание амортизации при выбытии нематериальных активов.

Применяются способы начисления амортизации: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Существуют два варианта корреспонденции счетов для отражения начисления амортизации.

Первый вариант. Накопление сумм амортизации на сч. 05: Дт 20, 23, 25, 26 Кт 05 — 500 руб.

Второй вариант. Уменьшение первоначальной стоимости объекта на сумму начисленной амортизации. Сч. 05 не используется. Например, амортизация деловой репутации фирмы, организационных расходов по созданию фирмы: Дт 20, 23, 25, 26 Кт 04 — 500 руб.

Причины выбытия нематериальных активов: 1. Прекращение срока действия патента или других охранных документов. 2. Продажа исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

**48. Аренда основных средств: виды аренды, учет у арендодателя и арендатора.**

По продолжительности арендных отношений выделяют три формы аренды:

- краткосрочная — на срок не более одного года; — среднесрочная — от одного до трех лет;

- долгосрочная — сроком свыше трех лет.

По экономическим условиям различаются текущая аренда и финансируемая аренда.

Сущность текущей аренды состоит в том, что собственником основных средств остается арендодатель. Арендатор за право владения арендованными основными средствами оплачивает арендную плату. По окончании срока аренды имущество возвращается арендодателю.

Рассмотрим операции по текущей аренде с позиций арендодателя и арендатора в сопоставлении (параллельно).

Корреспонденция счетов при текущей аренде основных средств (тыс. руб.)

У арендодателя

У арендатора

1 . Сданы в аренду основные средства Дт 01 субсчет «Основные средства в аренде» Кт 01 субсчет «Собственные основные средства» - 50

1. Получены в аренду основные средства 2. Дт

2. Начислена арендная плата: Дт 76 субсчет «Расчеты с арендатором» КтОтражается дебиторская задолженность арендатора (сч. 76 - активный). Примечание: сдача имущества в аренду не является основной деятельностью

2. Начислена арендная плата: Дт 20 Кт 76 субсчет «Расчеты с арендодателем» - 7 Отражается кредиторская задолженность перед арендодателем (сч. 76 - пассивный)

3. Поступление арендной платы: Дт 51 Кт 76 субсчет «Расчеты с арендатором» - 7 Уменьшается дебиторская задолженность арендатора

3. Перечисление арендной платы: Дт 76 субсчет «Расчеты с арендодателем» КтУменьшается кредиторская задолженность перед арендодателем

4. Начисление амортизации по арендованным основным средствам: Дт 91 Кт 02 субсчет «Амортизация основных

4. Амортизация на арендованные основные средства не начисляется

5. Получение арендованных основных средств: Дт 01 субсчет «Собственные основные средства» Кт 01 субсчет «Основные средства в аренде» - 50

5. Возврат арендованных основных средств: Кт

Финансируемая аренда предусматривает передачу основных средств арендодателем на баланс арендатора. По договору аренды арендатор может выкупить арендованные основные средства. Арендные платежи включают погашение стоимости арендованного имущества, проценты на финансирование, предоставленное арендодателем, и стоимость услуг арендодателя по арендной операции.

**49. Учет финансовых вложений**

К финансовым инвестициям относятся затраты предприятия на приобретение ценных бумаг с целью получения дополнительного дохода, вклады в уставные капиталы других организаций, а также дебиторская задолженность в виде предоставленных займов другим организациям.

Счет 58 «Финансовые вложения» — основной денежный активный. В составе сч. 58 открываются субсчета, отражающие направление осуществляемых вложений.

На сч. 58/1 — «Паи и акции» — учитываются вклады предприятия в уставные капиталы других организаций в виде денежных средств, материальных ценностей, имущественных комплексов по договорной стоимости.

1. Отражается операция по вкладу в уставный капитал другого предприятия по договорной стоимости 100 тыс. руб. Разница между договорной стоимостью переданного имущества и учетной стоимостью относится на операционный доход:

Дт 58 — 100

Кт 51, 10, 43, 20 — 80

Кт 91 — 20

2. Начисление доходов от участия в уставном капитале:

Дт 76/3 Кт 91 — 10

3. Получение доходов: Дт 51 Кт 76/3 — 10

4. Отражается операция возврата предприятию-участнику вклада в уставный капитал организации при ее ликвидации или выходе организации-инвестора из состава ее участников по договорной стоимости: Дт 51, 10, 43, 20 Кт 58 — 100

На сч. 52/2 «Долговые ценные бумаги» учитываются приобретенные ценные бумаги с целью получения дополнительного дохода. Ценные бумаги учитываются по цене приобретения (рыночной цене), которая может рыть равна, выше или ниже номинальной стоимости. Сумма разницы между покупной и номинальной стоимостью подлежит списанию или доначислению таким образом, чтобы к моменту погашения, выкупа ценных бумаг их стоимость равнялась номинальной стоимости. Сумма разницы между покупной и номинальной стоимостью списывается на финансовые результаты предприятия равномерно, одновременно с начислением причитающихся дивидендов.

Таким образом, на сч. 58 учитываются финансовые вложения независимо от срока, на который организация произвела эти инвестиции. Рекомендуется в составе каждого субсчета открывать аналитические счета для учета краткосрочных (до года) и долгосрочных (более года) финансовых вложений.

Для организаций, являющихся участниками фондового рынка, предусмотрен особый порядок отражения в годовом бухгалтерском балансе финансовых вложений в акции других организаций. Это относится к акциям, котирующимся на фондовой бирже или специальных аукционах, котировки которых регулярно публикуются.

Согласно правилу активы должны быть отражены в балансе по наименьшей из двух оценок — учетной или рыночной стоимости. Если по состоянию на отчетную дату рыночная стоимость ценных бумаг оказывается ниже учетной стоимости, создается резерв под обесценение. Этот резерв предназначен для покрытия возможного убытка от непредвиденных ситуаций на фондовом рынке в новом году.

Счет 59 «Резервы под обесценение вложений в ценные бумаги» — регулирующий контрактивный. По кредиту отражается формирование резерва, по дебету — использование резерва. Формирование резерва отражается:

Дт 91 Кт 59 — на разницу между учетной и рыночной стоимостью вложений.

Однако в пассиве баланса сч. 59 не отражается, а сч. 58 в активе показывается по рыночной, а не по учетной стоимости.

Если в конце следующего года рыночная стоимость акций увеличится, то на сумму повышения котировок резерв уменьшается: Дт 59 Кт 91.

Такая же запись делается при выбытии акций, по которым ранее был создан резерв.

**50. Учет кредитов и займов, их отличие. Источники уплаты процентов по заемным средствам**

В условиях рыночной экономики различают банковский и коммерческий кредиты. Банковский кредит вы дается банками в виде денежных ссуд для развития производства и в качестве платежных средств. Порядок выдачи и погашения кредитов регулируется кредитным договором между предприятием и банком.

В зависимости от целевого назначения и сроков предоставления различают виды банковских кредитов: краткосрочный кредит (на срок не более одного года); долгосрочный кредит (на срок более одного года); кредит банка под дисконт векселей. Коммерческий кредит — займы — предоставляются предприятиями друг другу в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары. Предметом договора займа. кроме денег, могут быть и вещи. Однако систематической кредитной деятельностью коммерческой организации могут заниматься только при наличии банковской лицензии.

Предприятия могут получать займы путем выпуска и продажи акций, облигаций, а также под векселя. Нормативное регулирование учета кредитов и займов осуществляется в соответствии с ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию».

Для учета кредитов и займов предназначены счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». Эти счета основные расчетные пассивные. На кредите отражается увеличение кредиторской задолженности предприятия при получении кредитов и займов, на дебете — уменьшение кредиторской задолженности при возврате кредитов и займов.

С развитием рыночных отношений все большее распространение получает вексельная форма расчетов. При этом важно разобраться, какую позицию занимает наше предприятие (то есть мы). Векселедатель — мы даем вексель поставщику, учет ведем на сч. 60 субсчет «Векселя выданные».Векселедержатель — мы получили вексель от покупателя, учет ведем на сч. 62 субсчет «Векселя полученные».Третье лицо — мы купили вексель для продажи, учитываем на сч. 58. Если мы — векселедержатели, то до наступления срока оплаты векселя можем получить в банке кредит под дисконт векселя. Дисконт — это учетный процент за кредит. Банк предоставляет кредит в сумме номинальной стоимости векселей за вычетом величины дисконта.

К затратам по обслуживанию кредитов и займов относятся: проценты, которые следует уплатить кредиторам; дисконт по векселям; дополнительные затраты; курсовые и суммовые разницы, возникающие при уплате процентов по кредитам и займам.

В соответствии с ПБУ 15/01 эти затраты являются операционными и относятся на финансовые результаты предприятия. Особо следует отметить порядок отражения в учете процентов при приобретении материально-производственных запасов и основных средств.

1. При приобретении материальных ценностей за счет кредитов и займов проценты относят на увеличение стоимости этих ценностей до момента их оприходования: Дт 10 Кт 66, 67

После оприходования — проценты относят к операционным расходам: Дт 91 Кт 66, 67

2. При приобретении или создании основных средств и нематериальных активов до момента их оприходования проценты за кредиты и займы относят на вложения во внеоборотные активы: Дт 08 Кт 66, 67

После оприходования основных средств и нематериальных активов проценты относят к операционным расходам: Дт 91 Кт 66, 67

Таким образом, проценты по кредитам и займам отдельно не уплачиваются, а относятся на увеличение задолженности по кредитам и займам.

**51. Учет расчетов с персоналом по оплате труда**

заработная плата – вознаграждение, установленное работнику за выполнение трудовых обязанностей.

Учет труда и заработной платы занимает центральное место в системе бухгалтерского учета. Труд представляет собой важнейший элемент издержек производства и обращения.

Заработная плата является основным источником дохода рабочих и служащих, посредством нее осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший рычаг управления экономикой.

Оплата труда каждого работника определяется работодателем в зависимости от количества и качества выполняемой работы и максимальным пределом не ограничена.

Основные задачи бухгалтерского учета оплаты труда:

– в установленные сроки производить расчеты с персоналом по оплате труда (начисление заработной платы и прочих выплат, сумм к удержанию и выдаче);

– своевременно и правильно относить в себестоимость продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и обязательных отчислений во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, фонды обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования РФ);

– осуществление группировки показателей по учету трудовых ресурсов организации и заработной плате для целей оперативного руководства и составления необходимой отчетности, а также расчетов с государственными социальными внебюджетными фондами.

В бухгалтерском учете для обобщения информации о расчетах с работниками организации по оплате труда (по всем видам оплаты труда, премиям, пособиям, пенсиям работающим пенсионерам и др.), а также по выплате доходов по акциям и иным ценным бумагам организации предназначен счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

По кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» отражаются суммы начисленной заработной платы, причитающиеся работникам организации.

По дебету этого счета отражаются выплаченные суммы заработной платы, премий, пособий, пенсий, доходов от участия в капитале организации, суммы начисленных налогов, платежей по исполнительным документам и иных удержаний.

1. Отражены суммы оплаты труда, начисленные работникам организации:

ДЕБЕТсчета 20 «Основное производство» (счет 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 44 «Расходы на продажу» и др.)

КРЕДИТ СЧЕТА70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

2. Отражены суммы оплаты труда, начисленные за счет образованного резерва на оплату отпусков работникам и резерва вознаграждений за выслугу лет, выплачиваемые 1 раз в год:

ДЕБЕТсчета 96 «Резервы предстоящих расходов» КРЕДИТ СЧЕТА 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

3. Начислены пособия по социальному страхованию пенсий и иных аналогичных сумм:

ДЕБЕТсчета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»

КРЕДИТ СЧЕТА70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

4. Отражены суммы оплаты труда, не выплаченной в установленный срок из-за неявки получателя:

Дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

КРЕДИТ СЧЕТА76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по депонированным суммам».

5. Выданы из кассы заработная плата, премии, пособия и др.:

Дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» КРЕДИТ СЧЕТА 50 «Касса».

**52.** **Учет расчетов с подотчетными лицами и расчетов с персоналом по прочим операциям**

Подотчетными лицами являются работники страховой организации, получившие авансом наличные суммы денежных средств на предстоящие операционные, административно-хозяйственные и командировочные расходы.

В соответствии с Правилами ведения кассовых операций в РБ выдача наличных денег в подотчет производится из кассы предприятия по расходным кассовым ордерам в следующих случаях:

1. на предстоящие операционные и административно-хозяйственные расходы на сроки, определяемые руководителем предприятия;

2. на расходы, связанные со служебными командировками, наниматель обязан выдать денежный аванс командированному работнику не позже, чем за день до отъезда, в пределах сумм, причитающихся на оплату стоимости проезда к месту служебной командировки и обратно, расходов по найму жилого помещения и суточных.

Работники, получившие наличные ДЕНЬГИ ПОД отчет, обязаны не позднее трех рабочих дней по возращении из служебной командировки предоставить в бухгалтерию страховой организации авансовый отчет об израсходованных суммах. В этот же срок возвращается остаток неиспользованных средств. В авансовом отчете указываются произведенные расходы по найму жилого помещения, проезду и сумма суточных за фактические дни нахождения в служебной командировке и другие, подлежащие возмещению расходы.

К авансовому отчету должны быть приложены следующие документы:

1. командировочное удостоверение с заверенными отметками о дне прибытия и дне выбытия из места командировки;

2. проездные документы, подтверждающие фактические расходы по проезду к месту командировки и обратно;

3. оплаченные счета, квитанции или другие документы, подтверждающие фактические расходы по найму жилого помещения и иные расходы;

4. отчет о проделанной работе.

Выдача наличных денег под отчет производится только при условии полного отчета по ранее полученным на командировочные расходы суммам. Передача наличных денег, выданных под отчет одному лицу другим, запрещается.

Синтетический учет расчетов с подотчетными лицами ведется на активно-пассивном счете 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

Основная корреспонденция счета 71 «Расчеты с подотчетными лицами»:

- Д71 К50 – выдан аванс подотчетному лицу на служебную командировку;

- Д71 К50 – возмещен перерасход подотчетному лицу за служебную командировку;

- Д20 (25,26) К71 – утвержден авансовый отчет по служебной командировке;

- Д01,04,10 К71 – приобретение материальных ценностей подотчетным лицом;

- Д70 К71 – удержана недостача за служебную командировку из заработной платы подотчетного лица.

Для обобщения информации обо всех видах расчетов с работниками организации, кроме расчетов по оплате труда и расчетов с подотчетными лицами, предназначен счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям». К счету 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» могут быть открыты субсчета: 1) 73–1 «Расчеты по предоставленным займам»; 2) 73–2 «Расчеты по возмещению материального ущерба». На субсчете 73–1 «Расчеты по предоставленным займам» отражаются расчеты с работниками организации по предоставленным им займам (на индивидуальное и кооперативное жилищное строительство, обзаведение домашним хозяйством и др.). По дебету счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и кредиту счета 50 «Касса» или 51 «Расчетные счета» отражается сумма предоставленного работнику организации займа. Счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» кредитуется в корреспонденции со счетами 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» на сумму платежей, поступивших от работника заемщика. На субсчете 73–2 «Расчеты по возмещению материального ущерба» учитываются расчеты по возмещению материального ущерба, который причинил работник организации в результате недостач и хищений денежных средств и ТМЦ, брака, а также по возмещению других видов ущерба. Работодатель имеет право привлечь работника к материальной ответственности за ущерб, причиненный недостачей материальных ценностей, но в случаях, когда сумма ущерба не превышает среднего месячного заработка работника. Указанное распоряжение издается не позднее 1 месяца со дня окончательного установления размера причиненного ущерба. А когда размер ущерба превышает СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ЗАРАБОТОК работника и возместить самостоятельно ущерб он не соглашается, взыскание ущерба возможно только посредством суда. Размер ущерба определяется по фактическим потерям, исчисляемым исходя из рыночных цен, но не ниже стоимости имущества по данным бухгалтерского учета с учетом степени износа этого имущества, при его определении могут возникнуть разницы, превышающие учетные цены. Суммы, подлежащие взысканию с виновных лиц, относятся в дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» с кредита счетов 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» и 98 «Доходы будущих периодов»(за недостающие ТМЦ), 28 «Брак в производстве» (за потери от брака продукции). По кредиту счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» записи производятся в дебет счетов учета денежных средств – на суммы платежей; 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – на суммы удержаний; 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»– на суммы списанных недостач при отказе во взыскании ввиду необоснованности иска.

**53. Учет расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами**

Организации рассчитываютсяся с бюджетом по налогу на прибыль, налогу на имущество, налогу на добавленную ст-ть, налогу на доходы с физических лиц, пеням и штрафам за различные нарушения. Перечисления в бюджет и во внебюджетные фонды оформляются платежными поручениями. Для учетного отражения отношений орг-ции по расчетам с бюджетом используют синтетический счет 68 «Расчеты по налогам и сборам». К этому счету открывают субсчета по видам платежей; в зав-ти от наличия задолженности или переплаты по некот-м платежам сальдо может быть и дебетовым и кредитовым. Поэтому конечное сальдо должно быть развернутым. Для бухгалтера важно показать в учете не только сумму начисленных налогов, но и источники уплаты налогов, сборов, пошлин

Налог на прибыль(68/1). Сумма налога опред-ся по установ-ным % ставкам от налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль опред-ся путем прибавления к балансовой прибыли сверхнормативных затрат на командировочные цели, представительские расходы, рекламу и вычитанием суммы льгот в соот-вии с з-ном «О налоге на прибыль» (сумма затрат на кап.влож. за вычетом начисленной амортизации). При этом налогоб-мая прибыль не д.б. меньше чем 50% балансовой прибыли. Д99К68/1-налог на прибыль, Д68/1К51-перечисление налога.

Налог на доходы с физ. лиц(68/2). Для исчисления данного налога бухгалтерия должна иметь сведения о кол-ве иждивенцев по каждому работающему. Начиная с 2001г. установлена единая ставка=13% от совокупной налогооблагаемой базы. Налогоблогаемый доход опред-ют путем вычета из начисленной суммы з/п суммы вычетов, установленных Налоговым кодексом дифферениированно на каждого работающего и на каждого иждивенца. Д70К68/2- начислен налог, Д68/1К51-перечисление налога.

НДС(68/3). Д62К68/3-сумма НДС; Д68/3К19-списание сумм НДС, уплаченных поставщикам материалов и субподрядным орг-циям, используемым при пр-ве данной продукции.

К внебюджетным относятся социальные фонды, их ср-ва формируются за счет отчислений орг-ции на эти цели и личных взносов работников. Отчисления во внебюджетные фонды включают в затраты на производство или относятся на финансовые результаты. Базой для начисления явл. фонд оплаты труда.

Бух. проводки: Д20,23,26,29,44К70 начислена з/п производ-ных рабочих, рабочих вспомогательного пр-ва, административно-управленческого персонала, работников обслуживающих произ-ств и хоз-ств; Д20,23,26,29К69/2 -начисление в Пенсионный фонд, его ср-ва использ-ся для выплаты пенсий, пособий на детей; Д20,23.26,29К69/1 - начисление органам соцстраха; Д69/1К70 - оплата больничных листов, пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам; Д20,23,26,29К69/3 - начисление органам медстраха; Д69/1,69/2,69/ЗК51 - перечисление в соответствующие фонды.

Для отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с НДС, предназначаются счета 19 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям" и 68 "Расчеты по налогам и сборам", субсчет "Расчеты по налогу на добавленную стоимость".

Счет 19 имеет следующие субсчета:

19-1 "Налог на добавленную стоимость при приобретении основных средств";

19-2 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам";

19-3 "Налог на добавленную стоимость по приобретенным материально-производственным запасам".

По дебету счета 19 по соответствующим субсчетам организация-заказчик отражает суммы налога по приобретаемым материальным ресурсам, основным средствам, нематериальным активам в корреспонденции с кредитом счетов 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" и др.

По основным средствам, нематериальным активам и материально-производственным запасам после их принятия на учет сумма НДС, учтенная на счете 19, списывается с кредита этого счета в зависимости от направления использования приобретенных объектов в ДЕБЕТ счетов:

68 "Расчеты по налогам и сборам" - при производственном использовании; учета источников покрытия затрат на непроизводственные нужды (29, 91, 86) - при использовании на непроизводственные нужды; 91 "Прочие доходы и расходы" - при продаже этого имущества.

**54. Учет денежных средств в кассе и на счетах в банке**

Для осуществления расчетов наличными денежными средствами каждая организация должна иметь кассу. Касса представляет собой специально оборудованное изолированное помещение, снабженное сигнализацией, сейфами для хранения денег и ЦБ. Ключи от помещения кассы и сейфов хранятся у кассира. Учтенные дубликаты ключей помещаются в упаковку, исключающую какую-либо возможность несанкционированного доступа к дубликатам ключей, и хранятся у лиц, ответственных за сохранность ценностей. Не реже одного раза в квартал проводится проверка их наличия. Запрещается хранение в кассе наличных денег и ЦБ, не принадлежащих данной организации. Ведение кассовых операций осуществляет кассир и несет ответственность в соответствии Наличные деньги могут быть получены в обслуживающих банках на цели, установленные законодательством и расходуются на цели, указанные в чеке. Организации самостоятельно определяют порядок и сроки сдачи выручки в приказе руководителя. Они действительны в течение срока, указанного в приказе и могут быть пересмотрены. При приеме наличных денег организации обязаны проверять их подлинность и платежность.

Подтверждением приема наличных денег являются: квитанция к приходному кассовому ордеру формы КО-1, другие приходные документы, предусмотренные законодательством. Выдача наличных денег из касс производится по: расходному кассовому ордеру формы КО-2 платежной ведомости с приложением расходного кассового ордера на общую сумму выплаченных наличных денег по платежной ведомости (ведомостям) без составления расходного кассового ордера на каждого получателя.

Денежные средства в кассу поступают, в основном, с расчетного счета в банке через кассира, который получает их по специальным денежным чекам. Чековые книжки получают в банке и хранят в сейфе у руководителя или гл. бухгалтера Чеки подписываются руководителем и гл. бухгалтером организации, скрепляются печатью. Исправления в чеках не допускаются. Кроме этого в кассу могут поступать деньги и работников организации.

Д-т сч 50 К-т сч. 51,52 поступили денежные средства в кассу со счетов в банке

Д-т сч 50 К-т сч. 62 поступила выручка от реализации от покупетелей

Д-т сч 50 К-т сч. 71 возврат подотчетных сумм

 Д-т сч 50 К-т сч. 75 денежные взносы в уставный капитал

Д-т сч 50 К-т сч. 91 отражается курсовая разница при переоценке валюты

Д-т сч 50 К-т сч. 90 отражается излишек кассы

К-т сч. 50 сданы денежные средства для зачисления на счета

 Д-т сч 57 К-т сч. 50 сдана денежная выручка отделению связи, инкассатору, в вечернюю кассу банка

Д-т сч 70 К-т сч. 50 выплачена заработная плата

Д-т сч 71 К-т сч. 50 выданы денежные средства под отчет

Д-т сч 91 К-т сч. 50 отражается отрицательная курсовая разница при переоценке валюты

Д-т сч 94 К-т сч. 50 отражается недостача кассы

**55. Учет денежных средств на валютных счетах. Порядок отражения экспортно-импортных фактов хозяйственной деятельности**

Учет операций на валютных счетах регулируется нормативными документами: 1. Федеральный закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 01.01.01 г. № 000.

2. ПБУ 3/2000 «Учет имущества и обязательств организаций, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утверждено приказом Минфина РФ н.

3. «О порядке совершения юридическими лицами-резидентами операций покупки и обратной продажи валюты на внутреннем валютном рынке Российской Федерации». Указание Центрального банка РФ от 01.01.01 г. .

4. Инструкция ЦБ РФ «О порядке обязательной продажи экспортной валютной выручки юридическими лицами-резидентами, осуществляющими возврат кредитов, и учета уполномоченными юридическими лицами-резидентами своих обязательств по кредитным договорам» от 6 апреля 1999 г. .

Предприятия-участники внешнеэкономической деятельности для хранения и использования валюты открывают валютные счета в уполномоченных ба s ах на территории Российской Федерации. Процедура открытия валютного счета аналогична порядку открытия расчетного счета, но совместные организации и иностранные фирмы, кроме того, представляют в банк свидетельство о внесении их в реестр предприятий с иностранными инвестициями.

Основной денежный активный сч. 52 «Валютные счета» в своем составе имеет четыре субсчета: 52/1 — транзитные валютные счета, 52/2 — специальные транзитные валютные счета, 52/3 — текущие валютные счета; 52/4 - валютные счета за рубежом.

Согласно нормативным документам учет на валютных счетах ведут в валюте и рублях. Все операции регистрируются на основании банковских выписок и прилагаемых платежных документов. Правила ведения и формы регистров бухгалтерского учета по счету 52 аналогичны счету 51 «Расчетные счета». Кроме того, по каждому виду валют ведут ведомость аналитического учета.

Транзитный валютный счет (сч. 52/1) предназначен для зачисления валютной выручки. Предприятия обязаны производить продажу 50% валютной выручки на валютном рынке. Эта выручка в рублевом эквиваленте перечисляется на расчетный счет. Другая часть выручки зачисляется на текущий валютный счет (сч. 52/3) и с него производятся расчетные операции. Специальный транзитный валютный счет (сч. 52/2) предназначен для учета купленной на внутреннем валютном рынке иностранной валюты. В соответствии с установленным порядком покупка иностранной валюты за рубли допускается только для платежей по импорту. В случае, если в течение семи дней валюта не была использована по назначению, она подлежит продаже. Курсовая разница возникает в результате изменения курса иностранных валют. Пересчет курсовой разницы производится по данным аналитического учета. При переоценке валютного счета может возникнуть отрицательная курсовая разница.

**56.57. Учет дебиторской задолженности; порядок списания задолженности, по которой истек срок исковой давности.**

Все счета по учету расчетов объединены в плане счетов в раздел VI «Расчеты», так как имеют одну и ту же экономическую характеристику по назначению и структуре: основные расчетные. По отношению к балансу счета - активные, если отражается дебиторская задолженность; пассивные, если кредиторская задолженность. Все активные и пассивные расчетные счета при определенных условиях могут быть активно-пассивными.

В процессе учета расчетных операций необходимо отображать: а) начисление задолженности, т. е. предъявление счета к оплате при этом на активных счетах увеличивается дебиторская задолженность, на пассивных счетах — увеличивается кредиторская задолженность; б) погашение задолженности, в этом случае уменьшается дебиторская и кредиторская задолженности. Регистры аналитического и синтетического учета расчетных операций построены линейно-позиционным способом. По каждому дебитору и кредитору показываются остатки задолженности на начало периода, обороты по дебету и кредиту счета, остатки задолженности на конец периода. В зависимости от применяемых расчетных документов существуют формы расчетов: 1. Платежными поручениями. 2. Платежными требованиями. 3. Аккредитивами. 4. Чеками. 5. Вексельная форма расчетов. По характеру взаимоотношений расчеты классифицируются на виды: 1. Внутренние расчеты — расчеты, осуществляемые внутри организации: между администрацией и персоналом. 2. Внутрихозяйственные расчеты — расчеты между структурными подразделениями организации. 3. Внутриведомственные — расчеты, осуществляемые между организацией и вышестоящим органом. 4. Межхозяйственные расчеты — между организациями за поставки товаров, оказание услуг, выполнение работ. 5. Одногородние расчеты — расчеты, осуществляемые внутри города. 6. Иногородние расчеты — расчеты между организациями, находящимися в разных городах. 7. Международные расчеты — между плательщиком и получателем, находящимися на территориях разных государств. Задачи учета расчетных операций: 1. Контроль за соблюдением установленных правил расчетных взаимоотношений. 2. Правильное документальное оформление операций. 3. Контроль своевременности платежей и недопущение просроченной дебиторской и кредиторской задолженности. 4. Периодическая сверка расчетов.

Сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» по назначению и структуре — основной расчетный, по отношению к балансу — активно-пассивный. В составе сч. 76 открываются субсчета по расчетам как с дебиторами, так и кредиторами. Сальдо показывается развернуто, сворачивать его нельзя. Аналитический учет ведут по каждому дебитору и кредитору, синтетический учет — в журнале-ордере № 8.

Дебиторами называются организации и лица, которые являются задолжниками данной организации. Дебиторская задолженность отражает средства предприятия в расчетах. Поэтому все счета, отражающие дебиторскую задолженность, являются активными. Примером такого счета является сч. 76 субсчет 2 «Расчеты по претензиям». Претензии могут быть предъявлены поставщикам, подрядчикам, обслуживающим организациям на суммы выявленных недопоставок, недостач материальных ценностей, ненадлежащее качество материалов, завышений цен и тарифов, арифметических ошибок, пени, штрафов, неустоек за нарушение договорной дисциплины. Претензии могут быть предъявлены также покупателям, заказчикам, потребителям услуг за несоблюдение договорных обязательств. К банкам могут быть предъявлены претензии по суммам, ошибочно списанным с расчетного и других счетов, ошибочно зачисленных кредитов. К разным кредиторам относятся организации и лица, перед которыми возникла задолженность данной организации по различным операциям, кроме расчетов с поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами. Кредиторская задолженность является источником привлеченных Средств и отражается на пассивных счетах. Пример. Сч. 76 субсчет 4 «Расчеты по депонированным суммам». На кредите отражается увеличение кредиторской задолженности организации по своевременно не полученной заработной плате, на дебете — погашение кредиторской задолженности перед работником (тыс. рубДепонирование заработной платы: Дт 70 Кт 76/4 —Выплата депонированной заработной платы: Дт 76/4 Кт 50 —Не востребованная в течение трех лет депонентская задолженность (и в течение 1 года кредиторская задолженность), по которой истекли сроки исковой давности, списывается на доходы данной организации: Дт 76/4 Кт 91 — 1.

**58. Учет собственного капитала**

В настоящее время понятие «капитал» рассматривается как совокупность вложений собственников и прибыли, накопленной за время деятельности организации.

При анализе финансового положения организации величина капитала определяется исходя из основной формулы бухгалтерского учета:

Активы = Капитал + Обязательства

Капитал = Активы — Обязательства

Сч. 80 «Уставный капитал» — основной фондовый пассивный. Сальдо отражает размер уставного капитала, зафиксированный в учредительных документах предприятия. Обороты по кредиту отражают пополнение уставного капитала, обороты по дебету — его уменьшение.

На государственных предприятиях уставный капитал отражает сумму средств, выделенных государством из бюджета в момент вступления предприятия в эксплуатацию.

В негосударственных коммерческих структурах уставный капитал формируется за счет средств, внесенных участниками. Увеличение или уменьшение уставного капитала отражается в учете только по решению собрания учредителей.

1. После регистрации устава организации отражается задолженность участников по подписке на акции (увеличивается уставный капитал, увеличивается дебиторская задолженность участников) (тыс. руб.): Дт 75/1 Кт 80 — 200

2. Отражаются реальные поступления вкладов в уплату подписки на акции по договорной цене: основные средства, материалы, денежные средства, незавершенное строительство:

Дт 01, 10, 50, 51, 08 Кт 75/1 — 150. Уменьшается дебиторская задолженность участников, оприходуются ресурсы.

3. Аннулируется подписка на сумму неоплаты заявленных акций — сторно. Уменьшается уставный капитал, уменьшается дебиторская задолженность участников/

4. Согласно решению собрания учредителей отражается увеличение уставного капитала за счет резервного капитала, добавочного капитала, нераспределенной прибыли:

Дт 82, 83, 84 Кт 80 — 20

5. Согласно решению собрания учредителей отражается уменьшение уставного капитала: при выбытии участников, списании убытков прошлых лет: Дт 80 Кт 75, 84 — 30

6. Изменение уставного капитала за счет номинальной стоимости акций: увеличение Дт 75 Кт 80 — 10, уменьшение Дт 80 Кт 75 — 15.

Для учета собственных акций, выкупленных у акционеров, используется сч. 81 «Собственные акции (доли)» — основной денежный активный. На дебете отражается сумма фактических затрат на выкуп: Дт81 Кт 50, 51, 52 — 20. На кредите отражается аннулирование выкупленных акций по номинальной стоимости: Дт 80 Кт 81 — 15.

Разница между фактическими затратами на выкуп и номинальной стоимостью относится на сч. 91. Если номинальная стоимость больше фактических затрат на выкуп, разница относится на доходы: 1 Дт 81 Кт 91

**59. Доходы и расходы организации (ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99)**

Учет операционных доходов и расходов. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» к операционным относят доходы и расходы, связанные с арендой активов предприятия, с участием в уставных капиталах других организаций, с продажей основных средств и прочих активов, с банковскими операциями. Для учета операционных доходов и расходов предназначен сч. 91 «Прочие доходы и расходы». Его характеристика такая же, как сч. 90 — операционный сопоставляющий активно-пассивный. На субсчетах 91/1 — «Прочие доходы» (пассивный), 91/2 — «Прочие расходы» (активный) накапливаются в течение года показатели. Ежемесячно определяется сальдо оборотов по этим субсчетам и списывается со сч. 91/9 — «Сальдо прочих доходов и расходов» на сч. 99 «Прибыли и убытки». В конце года субсчета закрываются в пределах сч. 91 в таком же порядке, как по сч. 90 «Продажи».

Учет внереализационных доходов и расходов. К внереализационным относят доходы и расходы организации, не связанные с обычными и операционными видами деятельности: штрафы, пени, неустойки полученные и уплаченные; поступления и расходы, связанные с возмещением причиненных убытков; прибыль и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; суммы кредиторской, депонентской, дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности; суммы дооценки и уценки активов (кроме внеоборотных); положительные и отрицательные курсовые разницы и другие.

Учет внереализационных доходов и расходов ведут на сч. 91.

Учет доходов и расходов будущих периодов. На основном операционном бюджетно-распределительном пассивном сч. 98 «Доходы будущих периодов» учитываются доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к будущим периодам. На кредите отражаются суммы доходов, учтенные в данном отчетном периоде, на дебете — суммы доходов, списанные на прибыль в данном отчетном периоде, сальдо показывает суммы доходов, которые следует списывать в последующие отчетные периоды, отражается в пассиве баланса. На субсчете 98/1 «Доходы, полученные в счет будущих периодов» учитываются суммы полученной квартирной платы, абонементной платы за средства связи и др. (руб). На субсчете 98/2 «Безвозмездные поступления» отражается стоимость активов, полученных организацией безвозмездно.

1. Получены безвозмездно материалы (тыс. руб.):; Дт 10 Кт 98/2 — 30

2. Списаны материалы в затраты производства: Дт 20 Кт 10 — 10

3. Одновременно соответствующая доля доходов будущих периодов относится на внереализационные доходы: Дт 98/2 Кт 91/1 — 10

По основным средствам доходы будущих периодов списываются по мере начисления амортизации.

I; Субсчет 98/3 «Предстоящие поступления задолженности по недостачам, выявленным за прошлые годы» предназначен для учета доходов, ожидаемых к поступлению в данном отчетном периоде. На кредите отражаются суммы недостач ценностей на всю фактическую сумму выявленного ущерба, на дебете — списание этой суммы на прочие доходы при оплате задолженности.

Недостачи выявлены за прошлые годы, т. е. когда составлен баланс, все записи за истекший год завершены, нет возможности отразить недостающие ценности по учетной стоимости. Поэтому недостачу оценивают по взыскиваемой рыночной цене (тыс. руб.).

1. Выявлена недостача материалов за прошлый год в оценке по взыскиваемой рыночной цене: Дт 94 Кт 98/3 — 10

2. Начислена задолженность на виновное лицо по рыночным ценам: Дт 73/2 Кт 94 — 10

3. Виновное лицо возмещает недостачу (оплата в кассу или на расчетный счет, либо удержание из заработной платы): Дт 50, 51, 70 Кт 73/2 — 10

4. По мере оплаты доходы будущих периодов относят на внереализационные доходы: Дт 98/3 Кт 91/1 — 10. На субсчете 98/4 «Разница между суммой, подлежащей взысканию с виновных лиц и стоимостью по недостачам ценностей» на кредите отражается разница между взыскиваемой и учетной стоимостью недостающих ценностей, на дебете — отнесение поступающих доходов на внереализационные доходы. Учет расходов будущих периодов ведут на основном бюджетно-распределительном активном счете 97. На дебете отражаются расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к последующим отчетным периодам, на кредите — списание расходов на данный отчетный период. Сальдо отражает сумму расходов, которую следует списать в последующие периоды, отражается в активе баланса. К расходам будущих периодов относятся расходы, связанные с подготовкой и освоением производства, с приобретением права на использование нематериального актива, с неравномерно производимым ремонтом основных средств (если не создается соответствующий резерв).

**60. Учет формирования и использования прибыли организации**

Прибыль предприятия – разница между суммарными доходами и расходами организации.

Суммарные доходы в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на следующие виды:

– доходы от обычных видов деятельности;

– операционные доходы;

– внереализованные доходы;

– чрезвычайные доходы.

Суммарные расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия делятся на следующие виды:

– расходы по обычным видам деятельности;

– операционные расходы;

– внереализационные расходы;

– чрезвычайные расходы.

Прибыль предприятия формируется как сумма финансовых результатов по следующим видам его деятельности:

– основной (обычной) (отражает результат той основной деятельности, которая зафиксирована в уставе предприятия);

– операционной (финансовой) (отражает результат финансовой деятельности и определяет как разность между операционными доходами и операционными расходами);

– внереализационным операциям (определяется как разность между внереализационными доходами и внереализационными расходами);

– от действия чрезвычайных обстоятельств (определяется как разность между чрезвычайными поступления и чрезвычайными расходами).

Можно выделить следующие особенности распределения прибыли:

– прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием;

– прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Предприятия в соответствии с уставом могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и потребления (фонд материального поощрения). Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы, связанные с развитием производства, расходы на социальные нужды, материальное поощрение.

Формирование прибыли характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия. Однако распределение прибыли также может оказывать влияние на эффективность. Необходимость уплаты налоговых платежей сокращает возможности развития предприятием своего потенциала. В то же время пропорции распределения чистой прибыли не всегда могут быть эффективными. Считается, что большая часть прибыли должна направляться на накопление, а не на потребление.

**61. Резервы, условные обязательства и условные активы: порядок формирования и отражения в учете**

Данный стандарт предписывает надлежащий порядок учета, а также требования к раскрытию информации для всех резервов, условных обязательств и условных активов с тем, чтобы позволить пользователям финансовой отчетности понять их характер, временные параметры и сумму.

Данный стандарт устанавливает условия, необходимые для признания резервов. Эти условия должны способствовать компании в достижении последовательного и сопоставимого порядка учета резервов, признанных в отношении таких затрат, как вывод из эксплуатации, других затрат, связанных с охраной окружающей среды, реструктуризации, затрат, связанных с наступлением 2000 года.

Данный стандарт дает рекомендации составителям финансовой отчетности при принятии ими решения в отношении конкретного обязательства по поводу:

· Создания резерва (учета) по данному обязательству;

· Раскрытия информации или

· Нераскрытия какой-либо информации.

МСФО 37 определяет порядок создания и отражения в учете резервов, условных обязательств и условных активов, так:

· Резерв обязательств образуется, если обязательство является результатом прошлого события и если оно вызовет уменьшение выгод при погашении обязательства и наличие риска неопределенности по времени и сумме.

Резерв начисляется на основе достоверной оценки затрат, вызываемых погашением обязательств на отчетную дату. Он дисконтируется по обоснованным причинам: предстоящее изменение цен (законодательства), но сумма дисконта является процентными затратами. Резерв используется по целевому назначению. Резерв пересматривается на отчетную дату и восстанавливается в прибыли, если затраты не ожидаются.

Резерв, создаваемый под затраты по реконструкции, должен быть обоснован планом реконструкции. При этом за счет резерва списываются только прямые затраты. Резерв не образуется под ожидаемые убытки и под заведомо убыточные контракты.

Условные обязательства признаются в отчетности по принципу начисления в составе расходов и обязательств, если есть вероятность их наступления. Их оценка производится с учетом количественных вероятностей на основе имеющейся на дату публикации информации. Условная прибыль не признается в отчетности как активы и доходы.

Условные активы не признаются и раскрываются в пояснениях при вероятности их получения.

МСФО 36 «Обесценение активов» <== предыдущая | следующая ==> МСФО 38 «Нематериальные активы»

**62. Затраты организации, их классификация, методы и организация учета. Калькулирование себестоимости**

Под затратами предприятия будем понимать стоимостную оценку производственных ресурсов предприятия, израсходованных в процессе производства и реализации продукции.

Затраты предприятия на производство и реализацию единицы продукции называются себестоимостью продукции. Часто себестоимостью называют затраты на производство всей продукции, используя понятия затраты и себестоимость как полные синонимы.

Классифицировать затраты можно по различным критериям, но наибольшее,"':) значение имеют классификации по: экономическому содержанию; роли в процессе производства; характеру отнесения на себестоимость конкретного продукта; характеру зависимости от объема выпускаемой продукции. 1. Классификация по элементам затрат в соответствии с их экономическим содержанием. Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты. 2. По роли в процессе производства затраты подразделяются на основные и накладные; Основные - это затраты непосредственно обусловленные технологическим процессом производства продукции. Накладные - это затраты на обслуживание производственного процесса и создание условий для работы предприятия в целом. По месту своего возникновения накладные расходы, в свою очередь, подразделяются на: общецеховые; общепроизводственные; общехозяйственные.

Общехозяйственные затраты - затраты обеспечивающие функционирование предприятия как целого. Среди них можно выделить 3 основных группы затрат: a) расходы на управление предприятием (заработная плата аппарата управления, командировки, содержание легкового автотранспорта, охрана предприятия и т. п.); b) непроизводственные расходы (потери от простоев, от порчи и гибели материальных ценностей, хищений на заводских складах и т. п.);

c) коммерческие или внепроизводственные расходы (расходы на тару, на упаковку, на транспортировку, комиссионные и т. п.). В зависимости от степени включения в себестоимость продукции накладных расходов различают: цеховую себестоимость, если включены только общецеховые расходы; производственную, если включены также и общепроизводственные; полную, если в нее включены все затраты предприятия (в том числе и общехозяйственные). 3. По характеру отнесения на продукцию затраты подразделяются на прямые и косвенные. 4. По характеру зависимости от объема выпускаемой продукции все затраты предприятия подразделяются на постоянные и переменные.

Определение себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг называется калькуляцией себестоимости. Калькуляция может быть отчетной и плановой. Отчетная калькуляция используется для целей контроля, анализа и т. п. Плановая калькуляция используется для обоснования цен, оценки выгодности той или иной продукции и для других целей.

Механизм калькулирования себестоимости в наиболее простом и общем виде состоит в добавлении к прямым затратам доли косвенных затрат в некоторой пропорции, одинаковой для всех видов производимой продукции. В качестве коэффициента распределения может использоваться соотношение между прямыми и косвенными затратами, сложившееся в предшествующем отчетном периоде.

**63. Учет затрат и выпуска готовой продукции (работ, услуг): нормативный метод; система «стандарт-кост»**

Нормативный метод учета используют, как правило, в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции. В этом случае отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам; обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от норм с указанием места их возникновения, причин и виновников; фиксируют изменения текущих норм в результате внедрения организационно-технических мероприятий и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции. В итоге фактическую себестоимость продукции (Зф) определяют алгебраическим сложением суммы затрат по текущим нормам (Зн) с величиной отклонений от них (О) и размером изменений норм (И), т. е. по формуле: Зф = Зн + О + И

Система учета фактической себестоимости является традиционной и распространенной на отечественных предприятиях. Учет фактических затрат на производство ведется на принципах: полного отражения первичных затрат на производстве в системе счетов бухгалтерского учета; учетной регистрации затрат в момент возникновения в процессе производства; локализации затрат по видам производств, характеру расхода, местам возникновения, объектам учета; отнесения фактических затрат на объекты их учета и калькулирования; сравнения фактических показателей с плановыми. Величина фактических затрат отчетного периода определяется путем умножения фактического количества использованных ресурсов на их фактическую цену. Очевидное достоинство учета по фактической себе стоимости состоит в простоте расчета. Однако эта система обладает рядом существенных недостатков: 1. Учет полной себестоимости не имеет никакой ценности в качестве орудия для устранения потерь.

2. Неоперативное обеспечение управляющего персонала бухгалтерской информацией, так как данные о себестоимости продукции предоставляются после отчетного периода, в котором была произведена продукция. Отсюда невозможность предотвратить непроизводительные потери труда и материалов путем принятия экстренных мер. 3. Отсутствие нормативов для контроля количества использованных ресурсов и цен на них, а следовательно, отсутствие возможности анализа причин отклонений. 4. Данная система не создает предпосылок для четкого выявления основных факторов производства. 5. Учет «исторической» себестоимости трудоемок, требует много лишней работы по регистрации хозяйственных фактов.6. Невозможность оперативно сигнализировать администрации о непроизводительных потерях труда и материалов, которые можно было бы устранить путем принятия своевременных мер.

Система управленческого учета, направленная на регулирование прямых затрат производства путем составления до начала производства стандартных калькуляций и учета фактических затрат с выделением отклонений от стандартов, получила название «стандарт-кост».

«Стандарт» — количество необходимых для производства единицы продукции материальных и трудовых затрат или заранее исчисленные материальные и трудовые затраты на производство единицы продукции, работ, услуг; «кост» — это денежное выражение производственных затрат на изготовление единицы продукции. «Стандарт-кост» базируется на разработке стандартов на главные виды затрат на основе прогрессивных норм, учитывающих последние достижения техники и технологии. Смысл системы заключается в том, что в учет вносится то, что должно произойти, а не то, что произошло, основная задача этой системы — учет потерь и отклонений в прибыли предприятия. Характерные особенности: 1. Основой выявления отклонений от стандартов в процессе расходования средств являются бухгалтерские записи на специальных счетах, но не их документирование. 2. Не все предприятия отражают в бухучете выявленные отклонения, а лишь те из них, которые используют текущие стандарты. 3. Для отражения отклонений от стандартов выделяются специальные синтетические счета. Система «стандарт-кост» представляет собой средство управления прямыми затратами. Преимущества: 1. Возможность выявления устранимых потерь, снижающих прибыль предприятия. 2. Возможность прогнозирования затрат на будущее. 3. Минимизация учетной работы, связанной с калькулированием. 4. Предоставление менеджерам точных данных о себестоимости производства, на основании которых отдел сбыта может планировать объем продаж и устанавливать оптимальные цены.

**64. Методы распределения косвенных затрат организации**

Косвенные затраты – это такие затраты, которые возникают по отношению ко всему производству в целом, поэтому возникает проблема распределения этих затрат между видами продукции. Косвенные затраты называются косвенными, потому что они включаются в себестоимость продукции косвенными методами (пропорционально какой-либо базе распределения). Различают несколько баз распределения:

1) пропорционально материальным затратам (как правило, таким образом распределяются транспортные расходы на доставку сырья и материалов);

2) пропорционально основной заработной плате основных производственных рабочих. Данный метод на промышленных предприятиях является самым распространенным. Например, таким образом распределяются цеховые расходы, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общезаводские расходы;

3) пропорционально производственной себестоимости. Таким образом распределяются внепроизводственные расходы.

Данные три метода в той или иной мере используются на всех предприятиях. Данные методы очень простые, информация для их использования может быть получена из данных традиционного бухгалтерского учета. Однако такой подход дает искаженное представление о финансовом результате и не отражает реального возникновения накладных расходов. Любой из методов предполагает списание большей части накладных расходов на те изделия, где база распределения больше. Для примера рассмотрим два вида продукции:

– первый вид – это трудоемкая продукция, где значительный удельный вес занимают ручные работы, следовательно, затраты на оплату труда будут высокие;

– второе – это капиталоемкая продукция, при производстве которой используется большое количество оборудования, а затраты на оплату труда будут меньше.

Однако если в качестве базы распределения будет использоваться основная заработная плата основных производственных рабочих, то бόльшая часть накладных расходов будет списана на трудоемкое изделие, хотя бόльшая часть накладных расходов фактически возникла по второму изделию. Данный пример говорит о том, что эти методы простые, но не точные;

4) пропорционально отработанным коэффициенто-станко-часам (машиночасам). Данный метод предполагает:

– учет отработанного времени каждой единицей оборудования;

– учет категории ремонтной сложности оборудования (КРС).

Произведение этих двух факторов дает отработанные коэффициенто-станко-часы (КСЧ):

, (87)

где – время, отработанное каждой единицей оборудования; n – количество оборудования в целом; КРСi – категория ремонтной сложности оборудования.

При этом категория ремонтной сложности определяется по технической документации на оборудование и отражает, во сколько раз «сложнее отремонтировать данное оборудование по сравнению со столярным столом, категория ремонтной сложности которого равна 1». То есть чем больше категория ремонтной сложности, тем более сложным и совершенным является оборудование.

Для учета отработанного времени необходимо организовывать специальный учет. При этом

, (88)

что соответствует понятию «стоимость одного коэффициенто-станко-часа» (С1КСЧ). При расчете себестоимости единицы продукции накладные расходы (НР) будут рассчитываться по формуле:

, (89)

В целом данный метод считается более точным, но и наиболее трудоемким и требует организации дополнительного учета отработанного времени и категории ремонтной сложности;

5) распределение накладных расходов пропорционально доле выручки от реализации или доле в маржинальном доходе. Данный метод больше соответствует системе «Директ-кост». Как правило, накладные расходы распределяются между видами продукции не до начала реализации, а уже после реализации. В этом случае бóльшая часть накладных расходов списывается на те изделия, которые в выручке от реализации имеют наибольший удельный вес. Если изделие изначально не пользуется спросом, то на него списывается минимальная часть постоянных затрат или постоянные затраты вообще равны нулю, следовательно, такое изделие можно продавать по цене, равной переменным издержкам.

В качестве преимуществ данного метода можно отметить:

– не требуется специального учета;

– не искажается финансовый результат.

Но существуют и недостатки:

– с точки зрения бухгалтерского учета необходимо изменять проводки;

– возникают проблемы с оценкой рентабельности по видам продукции.

**69.Бухгалтерский учет в малом бизнесе при различных режимах налогообложения**

Осуществлять предпринимательскую деятельность субъекты малого бизнеса могут применяя либо общий режим налогообложения, либо специальные налоговые режимы. Следует помнить, что вид деятельности может лишить права выбора системы налогообложения. Выбор субъектом малого предпринимательства того или иного налогового режима влияет не только на порядок расчета с бюджетом по налогам и сборам, но и на организацию бухгалтерского учета.

Под общим режимом налогообложения понимают совокупность налогов и сборов, установленных Налоговым кодексом РФ и иными федеральными законами и подлежащих уплате организациями всех форм собственности и физическими лицами. Этот режим выбирается организациями, планирующими высокий уровень доходности, выставление партнерам счетов-фактур с тем, чтобы они могли принять «входной НДС».

Выбрав этот налоговый режим, при постановке и организации бухгалтерского учета малое предприятие должно выполнить требования Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», всех Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), вести учет методом двойной записи с применением Плана счетов. Кроме того, малые предприятия обязаны ежеквартально составлять бухгалтерскую отчетность и представлять ее внешним заинтересованным пользователям.

Наряду с общим режимом налогообложения Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность применения особых, отличающихся от общей системы налогообложения налоговых режимов, так называемых специальных режимов налогообложения. Их применение освобождает налогоплательщиков от уплаты ряда федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Статья 18 НК РФ определяет специальный налоговый режим как особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода.

Налоговый кодекс РФ выделяет следующие виды специальных налоговых режимов:

• упрощенная система налогообложения;

• система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;

• система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

• система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД); Наибольшее распространение в практике хозяйствования

субъектов малого предпринимательства получили:

1) общий налоговый режим;

2) упрощенная система налогообложения (УСН);

3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

**71. Методы финансового анализа в управлении организацией.**

Выделяют следующие основные методы финансового анализа:

1.анализ абсолютных показателей;

2.горизонтальный (временной анализ) – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

3.вертикальный (структурный) анализ. Определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

4.трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда.

5.пространственный анализ – сравнительный анализ сводных показателей отчетности по составляющим их элементам;

6.анализ относительных коэффициентов – расчет соотношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности. Определение взаимосвязи показателей.

7.факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования.

**72.** **Источники информации для управленческого анализа. Отличие управленческого анализа от внешнего финансового анализа.**

В зависимости от используемой информационной базы и субъектов анализа различают два вида анализа: финансовый и управленческий.

Финансовый анализ предполагает обработку данных о деятельности организации, отраженных в финансовой отчетности. УА использует как данные сводной финансовой отчетности, так и оперативную (внутреннюю) информацию компании. Он проводится в большинстве случаев для внутренних целей компании, т.к. основывается на использовании в том числе коммерческой (закрытой) информации. УА необходим для выявления параметров, факторов, причин, оказавших влияние на итоговые финансовые показатели деятельности, и служит для выработки решений, позволяющих организации достичь оптимальных в определенной ситуации результатов ее деятельности.

В то же время, финансовый и управленческий анализ не являются «параллельными». Финансовый анализ является как бы «верхушкой» УА, т.е. УА лишь детализирует и конкретизирует общие выводы, полученные по результатам финансового анализа.

Характерным отличием финансового и управленческого анализа является его направленность. Финансовый анализ имеет четко ретроспективную направленность. Он позволяет оценить результаты деятельности организации, эффективность управления ею в прошедшем периоде. УА направлен в будущее, он является перспективным, поскольку служит прогнозированию, планированию деятельности, принятию оптимальных решений и, тем самым, достижению наилучших результатов.

Особенности УА:

1. максимальная закрытость результатов анализа, ориентация анализа на любые источники информации (в финансовом анализе – максимальная открытость, ориентация только на публичную финансовую отчетность);

2. отсутствие какой бы то ни было регламентации анализа;

3. направленность анализа на интересы руководства (в финансовом анализе – большое количество пользователей).

Цель управленческого анализа – внутренняя оценка эффективности деятельности различных сегментов организации, обоснованности планируемых показателей, контроль за выполнением планов и смет и выявление резервов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Задачи:

- оценка возможностей увеличения объемов производства и реализации продукции (оценка динамики и степени выполнения плана производства и реализации; ассортиментный анализ; оценка качества продукции; анализ ритмичности производства);

- анализ ресурсного потенциала предприятия (труда, средств труда, предметов труда);

 - управление затратами на производство по отклонениям от нормативных и запланированный показателей и выяснение причин этих отклонений;

- анализ взаимосвязи объема продаж, затрат и прибыли;

- оценка места предприятия на рынке данного товара (маркетинговый анализ);

- определение политики ценообразования;

- и другие.

Очевидно, что в различных отраслях экономики управленческий анализ деятельности предприятий имеет свою специфику. Рассмотрим методику управленческого анализа промышленных, торговых и строительных организаций.

Более обобщенно сравнительная характеристика финансового и управленческого анализа представлена в табл.

Управленческий анализ включает в свою систему не только производственный, но и финансовый анализ, без которого руководство предприятия не может осуществлять свою финансовую стратегию. Причем возможности руководства в вопросах финансового анализа опять-таки шире, нежели у внешних пользователей информации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Область сравнения  | Финансовый анализ | Управленческий анализ |
| 1.Пользователи информации | Внутренние, сторонние, заинтересованные | Руководители предприятия и его подразделений |
| 2. Объекты анализа | Предприятие как единое целое | Предприятие как целое и его различные подразделения |
| 3. Источники информации | Формы бухгалтерской отчетности | Комплекс экономической информации |
| 4. Единицы измерения для расчета показателей | Денежная форма | Натуральные и денежные единицы |
| 5.Периодичность анализа  | В соответствии с датами составления отчетности (год, квартал) | По мере необходимости и для внутренних регламентации |
| 6.Доступность результатов информации | Доступна для всех | Строго конфиденциальна (только для менеджеров предприятия) |

Для анализа торговой деятельности используют разнообразные источники информации. В основном это данные бухгалтерской и статистической отчетности.

Основные данные, используемые при анализе товарооборота, содержатся в бизнес-плане, бухгалтерской и статистической отчетности. В бизнес-плане торговых организаций предусматриваются показатели реализации товаров, товарных запасов и поступления товаров. Основными формами статистической отчетности являются форма № 1-торг «Отчет о товарообороте и запасах товаров», форма № 3-торг «Отчет о продаже и запасах товаров», форма № 3-торг «Отчет по розничной торговле». В плодоовощной торговле составляют также «Отчеты о движении картофеля, овощей и плодоовощной продукции», в книжной – «Отчеты о поступлении, продаже и остатках товаров».

При анализе деятельности торгового предприятия используют также данные планов его экономического и социального развития, текущего учета, первичных и сводных документов. Многие статистические отчеты в оптовой торговле составляют с использованием натуральных измерителей, что позволяет углубить результаты исследования. Также информацию о товарообороте можно взять из регистров бухгалтерского учета по счету «Реализация», данных оперативного учета.

Источниками информации о составе и объеме товарооборота, а также об остатках товаров на начало и конец отчетного периода являются формы № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности предприятия» и № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции» (квартальная, годовая). Необходимые для изучения общего объема оборота данные содержатся в бизнес-плане, форме № 5-з и бухгалтерском учете. Анализ товарооборота с подразделением его на продажу фасованных и нефасованных товаров проводится на основе данных товарной документации, связанной с поступлением штучных товаров, а также материалов инвентаризации по фасованным товарам. Анализ товарооборота по организационным формам можно осуществить по материалам бухгалтерского и оперативного учета. Например, оборот по мелкой рознице осуществляется по данным товарных отчетов завпалатками и киосками, оборот разносчиков – на основе оперативных сведений. Анализ выполнения плана товарооборота по ассортименту проводится по данным формы № 1-предприятие, а также бизнес-плана. Анализ в разрезе укрупненных товарных групп проводится на основе действующей отчетности, анализ внутригруппового ассортимента – на основании данных инвентаризации и первичных документов. Анализ реализации товаров в кредит производится на основе данных текущего учета и первичной документации.

Источниками информации для анализа использования основных фондов служат данные: бизнес-плана, формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», формы № 1-предприятие, формы № 11 «Сведения о наличии и движении основных фондов (средств) и других нефинансовых активов», а также данные бухгалтерского учета.

**73. Анализ динамики, структуры и факторов производства и продаж продукции (работ, услуг)**

Цель анализа – выявление наиболее эффективных путей увеличения объема производства и продаж продукции, улучшение ее качества, расширение рынков сбыта.

Показатели, характеризующие объем и ассортимент выпуска продукции, отражаются в течение года в форме № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров, работ, услуг». В годовом отчете эти показатели отражаются в форме № 1 — предприятие «Основные сведения о деятельности предприятия» и в форме № 1 — натура «Сведение о производстве и отгрузке промышленной продукции». Данные об объеме продаж товаров, продукции, работ, услуг содержатся в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Натуральные показатели используются для определения физического объема выпуска отдельных видов продукции. Без учета продукции в натуральном выражении невозможен учет продукции в любых других измерителях.

Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки. Основными показателями объема производства служат валовая и товарная продукция.

В объем произведенной промышленной продукции (работ, услуг) включается стоимость:

— готовых изделий и продуктов, выработанных за отчетный период и предназначенных для реализации на сторону, передачи своему капитальному строительству и своим непромышленным подразделениям, зачисленных в состав собственных основных фондов, а также выдачи своим работникам в счет оплаты труда;

— работ (услуг) промышленного характера, выполненных по заказам со стороны, для своего капитального строительства и своих непромышленных подразделений, а также работ по модернизации и реконструкции собственного оборудования, произведенных за отчетный период работ по изготовлению продукции с длительным производственным циклом, производство которых в отчетном периоде не завершено;

— полуфабрикатов своей выработки, отпущенных за отчетный период на сторону, своему капстроительству и своим непромышленным подразделениям, независимо от того, выработаны они в отчетном периоде или ранее.

Объем продукции (работ, услуг) оценивается в фактическихоптовых (отпускных) ценах (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Для изучения динамики и выполнения плана объем продукции следует оценивать также в сопоставимых ценах. В качестве сопоставимых цен можно использовать оптовые (отпускные) цены отчетного года.

Номенклатура — перечень наименований изделий, выпускаемых предприятием, и работ, производимых им.

Ассортимент — перечень наименований изделий с указанием объема выпуска по каждому виду. Он бывает полный, групповой, внутригрупповой.

Структура — соотношение (удельный вес) выпуска отдельных видов изделий в общем объеме произведенной продукции.

Анализ производства продукции выполняется в следующей последовательности:

1. Оценивается динамика и выполнение плана по общему объему выпущенной продукции.

С этой целью сравнивают фактические данные за отчетный период с плановыми показателями и соответствующими данными за прошлый период. Если анализируется динамика объема производства продукции за ряд лет, то исчисляются базисные и цепные темпы динамики объема продукции (в процентах). При исчислении базисных темпов объем продукции за каждый последующий год сопоставляется с базисным, который принимается за 100 %. При исчислении цепных темпов объем продукции за каждый последующий год сопоставляется с объемом продукции за предыдущий год и умножается на 100 %. При этом объемы продукции приводятся в сопоставимых ценах, рассчитываемых на основании индекса цен. Для оценки выполнения плана и динамики объема продукции используются данные бизнес-плана и формы № 1-предприятие или формы № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)».

 2. Анализ ассортимента и структуры продукции.

Выполнение плана по ассортименту оценивается по данным бизнес-плана, формы № П-1 за месяц и формы № 1-натура в целом за год.

3. Анализ качества продукции.

Качество продукции – это совокупность свойств, обусловливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.

Аналитическим показателем, характеризующим уровень качества продукции, является удельный вес (У) или коэффициент (К) сертифицированной продукции (СП) в общем объеме продукции, работ, услуг. Формулы расчета:

У = СП / В или К = СП / В

Эти показатели характеризуют долю (%) или уровень продукции на 1 руб. общего объема продукции, соответствующую требованиям условий регионального и внешнего рынка, следовательно, конкурентоспособной.

Сопоставление плана с фактом или прошлым периодом позволяет судить о повышении уровня качества продукции.

4. Анализ ритмичности

Ритмичность – это выпуск продукции в соответствии с планом-графиком за каждый отрезок времени в течение отчетного периода.

Равномерность работы – равномерный фактический выпуск продукции в равные отрезки времени в течение одного периода.

**74.** **Анализ себестоимости продукции организации. Методы управления себестоимостью.**

Важным показателем, характеризующим работу промышленных предприятий, является себестоимость продукции. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет исключительно важное значение. Он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показатели: полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат; затраты на рубль товарной продукции; себестоимость сравнимой товарной продукции; себестоимость отдельных изделий; отдельные элементы и статьи затрат.

С/сть – это стоимость продукции для предприятия. Структура с/сти:

1. Прямые затраты – отчисления в ФОТ, стоимость материалов и з/п.

2. Косвенные затраты – отчисления на управление и обслуживание, аренда и т.п.

Выделяют следующие виды анализов с/сти:

1. Анализ калькуляции затрат на 1р. ТП

2. Анализ влияния факторов на уровень с/сти.

3. Анализ факторов и резервов снижения с/сти.

2. Анализ выполнения плана, динамика и структура затрат на производство и реализацию ТП

При проведении анализа необходимо сравнить плановые и фактические затраты на производство и реализацию продукции. Также анализируют динамику каждой из статей затрат. Рассматривают какие из статей затрат внесли наибольшее изменение в структуре с/сти и структуре реализации продукции.

3. Анализ калькуляции и с/сти ед. продукции и затрат на 1р ТП

3.1 Основная задача – установление влияния различных факторов на изменение затрат на 1р ТП и изменение степени выполнения плановой ТП.

Ф-6 годовой отчет “С/сть ГП”

Ф-1 квартальный отчет

Затраты на 1р ТП = полная с/сть всей ТП / S ТП в оптовых ценах предприятия

[без налога с оборота]

Объектом анализа явл. разность между фактическими и плановыми затратами на

1р ТП (сверх плановое снижения или повышение этих затрат). При этом необходимо опр. влияние на изменения затрат на 1р ТП следующих факторов:

1) Сдвиги в структуре продукции

2) Изменение уровня с/сти

3) Изменение уровня оптовых цен

3.2 анализ с/сти всей ТП

Осуществляется сравнением фактических и плановых затрат за предыдущий период и показателей других предприятий вырабатывающих такую же продукцию, а так же используется дополнительная информация Ф-7 “Расходы по обслуживанию и управлению” .

Анализ сравнимой ТП проводится:

Опр. стоимости сравнимой ТП по плану и отчету

Опр. абс. изменения стоимости сравнимой ТП (ф-п)

Опр. относительного изменения стоимости сравнимой ТП (ф/п\*100)

Анализ по каждой статьи калькуляции ед. ТП производится аналогично по каждой статье калькуляции.

4. Анализ влияния факторов

4.1 На уровень с/сти влияют следующие факторы а) изменение V продукции ср. годовая с/сть за прошлый год \* изменение с/сти по плану (в %) / 100 б) изменение структурных сдвигов в ассортименте выпущенной продукции с/сть ВПпл – ср годовая с/сть ВП за прошлый год - а) изменение V продукции в) сверхплановое снижение (повышение) с/сти отдельных видов изделий

ВП по фактической с/сти – ВП по плановой с/сти = по каждому изделию г) S экономии от снижения с/сти по плану

S сумма всех факторов и сравнить с абс. изменением с/сти в плановом и факт периуде

4.2 Снижение с/сти и их резерв увеличение производительности труда экономия прямых затрат улучшение технического оборудования

Управление себестоимостью – это управление процессом формирования себестоимости (затрат) и внутренней цены предприятия. Различают:

Управление затратами внутри предприятия.

Управление затратами во внешней среде.

Наиболее известный профессионал по управлению себестоимостью Карлос Гон (по прозвищу «убийца расходов». Составные части системы управления себестоимостью по Гону представлена на рис.

Схема управления себестоимостью

 

 - в этой сфере (выделено цветом) Карлос Гон сделал «упор» для снижения затрат, когда в 1999г он возглавил Nissan, деятельность которого с 1996г была убыточной. В течение 2001/2002гг предполагалось закрыть 5 заводов Nissan. Из 130 тыс работающих было уволено 30 тыс. человек. Для тех кто остался рабочий день был увеличен с 3600 до 4400 час в год. Число поставщиков было сокращено с 1145 до 600. Была распродана дилерская сеть.

Приемы управления закупками:

Ø Сравнение условий поставщиков (цена, качество) с целью выбора оптимального решения.

Ø 100% входной контроль качества поставок.

Ø Пересмотр условий контрактов в свою пользу.

Ø Переход на местное сырье.

Ø Оптимизация поставок (централизация или децентрализация).

Ø Для получения скидки: объединиться с другими закупщиками.

Ø Усиление контроля за заключением контрактов с целью ликвидации мошенничества со стороны персонала.

Управление сбытом:

Ø На основе правила «Парето» (80% продаж дают 20% клиентов) или ABC-анализа проводится деление на крупных и мелких покупателей. Ведется индивидуальная работа с крупными, составляющими «ядро» покупателей

Ø Контроль за сбытом и продажами с целью ликвидации мошенничества и воровства со стороны персонала.

**75, Анализ коммерческих затрат. Факторная модель, позволяющая выявить их влияние на рентабельность.**

Коммерческие расходы представляют собой затраты, связанные с отгрузкой и реализацией

продукции. Вместе с производственной себестоимостью они образуют полную себестоимость продукции.

В состав коммерческих расходов включают:

¨ расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции (стоимость услуг

своих вспомогательных цехов, занятых изготовлением тары и упаковочных материалов, стоимость

тары, приобретенной на стороне, оплата затаривания и упаковки изделий сторонними

организациями);

¨ расходы на доставку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку ее в

вагоны, суда, автомобили и т. п., оплата услуг специализированных транспортно-экспедиционных

контор;

¨ комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым предприятиям и

организациям в соответствии с договорами;

¨ затраты на рекламу, включающие расходы на объявления в печати и по телевидению,

проспекты, каталоги, буклеты; на участие в выставках, ярмарках; стоимость образцов товаров,

переданных в соответствии с контрактами, соглашениями и иными документами покупателям и

посредническим организациям бесплатно;

¨ прочие расходы по сбыту продукции (расходы по хранению, подработке, подсортировке).

Для осуществления анализа коммерческих расходов используются данные бизнес-плана и учетных

регистров (ведомостей, машинограмм) в разрезе установленной номенклатуры затрат и их элементов.

Анализ следует начинать с общей оценки динамики и выполнения плана коммерческих расходов в

целом и по видам путем сопоставления фактических сумм расходов с планом и данными за предыдущий

период. Такой анализ позволяет определить суммы абсолютных отклонений (экономии или перерасхода) в

целом и по статьям затрат. При анализе необходимо учитывать, что ряд коммерческих расходов имеет

переменный характер, т. е. зависит от изменения объема реализации продукции. К ним относятся: расходы

на тару и упаковочные материалы, на транспортировку продукции, прочие расходы по сбыту. По этим

расходам помимо абсолютного отклонения определяется и относительное. Оно представляет собой разность

между фактической суммой расходов отчетного периода и плановой или прошлогодней суммой,

пересчитанной на коэффициент изменения объема реализации продукции по сравнению с планом или

прошлым годом. Относительный перерасход свидетельствует о том, что предприятие допустило

неоправданный рост этих расходов.

По условно-постоянным расходам, независимым от изменения объема реализации продукции,

абсолютный перерасход рассматривается как неоправданный, вызванный нарушением норм расхода и

повышением цен и тарифов на услуги. Причины неоправданного перерасхода могут быть установлены на

предприятии по данным бухгалтерского учета. На анализируемом предприятии наблюдается увеличение

коммерческих расходов в сумме 70 тыс. руб., вызванное ростом объема выпуска и реализации продукции.

рентабельность коммерческих расходов (рКР) - позволяет оценить величину прибыли,

полученную с каждого рубля коммерческих расходов:

(48)

В ходе анализа необходимо выявить влияние различных факторов на рентабельность обычных

видов деятельности. Для этого используется следующая факторная модель:

(49)

где, Z - затраты на один рубль проданной продукции, руб.

В целом основными факторами, оказывающими влияние на рентабельность продаж, являются

следующие:

- структура продукции;

- цены на продаваемые товары, продукцию, работы, услуги;

- уровень расходов на производство и продажу продукции, работ услуг;

- эффективность использования производственных и финансовых ресурсов;

- качество продукции;

- уровень организации и управления производством и продажами;- отраслевые особенности, внешние условия функционирования организации (экономическая

ситуация в стране, развитие внешнеэкономических связей, цены на энерго- и другие ресурсы,

обеспеченность ими региона и т.д.).

76. Анализ управленческих затрат. Факторная модель, позволяющая выявить их

влияние на рентабельность.

Управленческие расходы – это затраты на управление организацией, не связанные

непосредственно с производственным процессом. Таким образом, если затраты на управление можно

связать непосредственно с каким-либо производственным процессом, то эти затраты не могут быть

отнесены к управленческим расходам, а включаются в себестоимость соответствующей продукции.

Например, заработная плата начальника цеха включается в себестоимость продукции, производимой

данным цехом. В тоже время, заработная плата генерального директора, работников отдела кадров и т.п.

включается в состав управленческих расходов.

К управленческим расходам могут быть отнесены:

 административные расходы;

 содержание управленческого персонала, не связанного непосредственно с

производственным процессом;

 амортизация и расходы на ремонт основных средств управленческого и

общехозяйственного назначения;

 аренда помещений общехозяйственного назначения;

 расходы на информационные, аудиторские, консультационные и т.п. услуги;

 другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

 С точки зрения финансового анализа управленческие расходы относятся к условно-

постоянным, т.к. их величина напрямую не зависит от объема выпуска продукции. Увеличение объемов

производства приводит к уменьшению величины управленческих расходов на единицу продукции, в

результате увеличивается прибыль с единицы продукции за счет положительного эффекта масштаба.

 Информацию об общей сумме управленческих расходов можно узнать из строки 2220

отчета о прибылях и убытках (отчета о финансовых результатах). Более детальная информация об

управленческих расходах аккумулируется в бухгалтерском учете на счете 26 «Общехозяйственные

расходы».

рентабельность управленческих расходов (рУР) - показывает величину прибыли, полученную с

каждого рубля управленческих расходов:

77.Анализ затрат на оплату труда. Оценка показателей эффективности управления

персоналом.

Анализу хозяйственной деятельности принадлежит важная роль в совершенствовании организации

заработной платы, обеспечении ее прямой зависимости от количества и качества труда, производственных

результатов. В процессе анализа выявляются резервы для создания необходимых ресурсов роста и

совершенствования оплаты труда, введения прогрессивных форм оплаты труда работников, обеспечивается

систематический контроль за мерой труда и потребления.

В основные задачи анализа использования оплаты труда входят:

-проверка степени обоснованности применяемых форм и систем оплаты труда;

-определение размеров и динамики средней заработной платы отдельных категорий и профессий

работников;

-выявление отклонений в численности работников и в средней заработной плате на расход фонда

зарплаты;

-изучение эффективности применяемых систем премирования;-исследование темпов роста заработной платы, их соотношения с темпами производительности

труда;

-обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению с повышением его

оплаты;

-выявление и мобилизация резервов повышения эффективности использования фонда заработной

платы.

Формирование расходов на оплату труда зависит от категорий работников, поскольку оплата труда

рабочих в большей степени подвержена влиянию объема оказанных услуг (при сдельной оплате труда), или

отработанного времени (при повременной оплате труда). Оплата труда служащих производится по

установленным должностным окладам, то есть напрямую связана с объемом производства.

Переменная часть расходов на оплату труда включает оплату по сдельным расценкам, выплаты

премий сдельщикам и повременщикам, так как последние осуществляются за достижения лучших

показателей по выполнению работ, и часть отпускных, относящихся к переменной части оплаты труда.

Анализ использования фонда зарплаты должен осуществляться по заранее предусмотренной

системе. Основными его этапами на предприятии являются следующие:

1. Подбор, обработка и систематизация необходимых отчетных данных и материалов оперативного

наблюдения.

2. Анализ накопленных материалов.

3. Использование результатов анализа для разработки и осуществления мер оперативного

воздействия на практику работы предприятия и повышения эффективности производства.

Эффективность управления персоналом характеризуется качеством, полнотой и своевременностью

выполнения каждым работником своих функциональных обязанностей с учетом результатов работы

предприятия в целом. При этом численные показатели эффективности определяются путем соотношения

затрат и результатов труда. Процедура оценки эффективности управления персоналом происходит так: 1.

Затраты труда 2. Результаты труда. Полученные оценки эффективности управления персоналом обычно

учитываются при стимулировании работников и их аттестации, используются для обоснования

перемещения работника в должности.

К первой группе обычно относят затраты на технику безопасности, отчисления работодателя на

социальное страхование и страхование от несчастных случаев, оплачиваемые больничные листы, отпуска,

оплату особых достижений, оплату подготовки и повышения квалификации работников, прочие расходы

(единовременные пособия и т.п.).

Ко второй группе относятся полная или частичная компенсация расходов работников на питание,

жилье, транспортные услуги, содержание медицинской службы на производстве, страхование, доплаты.

Расчет показателя нормативных удельных затрат осуществляется индексным методом по формуле-

УЗн = УЗф \* Ич \* Ир вр \* Икв,

где УЗН — удельные затраты на персонал — нормативные;

УЗф — удельные затраты на персонал;

Ич— коэффициент изменения численности;

Ир вр — коэффициент изменения рабочего времени;

Икв — коэффициент изменения квалификации.

Для интегральной оценки эффективности управления персоналом используется показатель

статистической эффективности, исчисляемый как отношение балансовой прибыли к затратам на управление

по формуле:

Эстат = ПБ / ЗУ

где: Эстат — статистическая эффективность управления (балансовая прибыль на 1 руб. затрат на

управление);

ПБ — балансовая прибыль, руб.;

ЗУ — затраты на управление, руб.

78. Анализ движения основных средств в организации.

Состав и движение основных производственных средств - факторы, влияющие на уровень

рентабельности и финансовое состояние предприятий. Для предприятий не безразлично, сколько

собственных средств вложено в основные средства. В современных условиях увеличивается маневренность

предприятий в отношении использования средств труда, повышается роль кредита в формировании

основных средств.

Методика анализа эффективности вложений предприятия в основные средства, их эксплуатации и

воспроизводства должна учитывать ряд принципиальных положений:функциональная полезность основных средств сохраняется в течение ряда лет, поэтому расходы по их

приобретению и эксплуатации распределены во времени;

момент физической замены (обновления) основных средств не совпадает с моментом их стоимостного

замещения, в результате чего могут возникнуть потери и убытки, занижающие финансовые результаты

деятельности предприятия;

эффективность использования основных средств оценивается по-разному в зависимости от их вида,

характера участия в производственном процессе и т.п. Поскольку основные средства обслуживают не

только производственную сферу деятельности предприятия, но и социально-бытовую, культурную,

природно-экологическую, постольку эффективность их использования определяется не только

экономическими, но и социальными, экологическими и другими факторами.

Основные средства и долгосрочные инвестиции в основные средства оказывают многоплановое и

разностороннее влияние на финансовые результаты деятельности предприятия.

Основными задачами анализа структуры и динамики основных средств являются:

1. Оценка размера и структуры вложений капитала предприятия в основные средства (горизонтальный

анализ показателей движения основных средств).

2. Определение характера и направленности происшедших изменений (вертикальный анализ показателей

движения основных средств).

3. Оценка изменений в инвестиционной политике предприятия.

Определяющим для выбора аналитических задач являются конкретные потребности управления,

содержание принимаемых управленческих решений.

Вместе с тем задачи анализа могут быть систематизированы и в основном сводятся к выполнению

следующих аналитических процедур:

сравнение данных отчетного периода с соответствующими данными базисного периода (периодов);

сравнение отчетных данных с плановыми сметными или проектными показателями;

сравнение отчетных данных с отраслевыми показателями;

сравнение показателей эффективности использования основных средств с показателями использования

других видов ресурсов и капитала предприятия в целом;

сравнение отчетов по основным средствам с отчетами о производственных и финансовых результатах

деятельности предприятия;

факторное моделирование взаимосвязей показателей использования основных средств.

Полнота и достоверность результатов анализа основных средств зависят от степени совершенства

бухгалтерского учета, отлаженности систем регистрации операций с объектами основных средств, полноты

заполнения учетных документов, точности отнесения объектов к учетным классификационным группам,

достоверности инвентаризационных описей, глубины разработки и ведения регистров аналитического учета.

В ходе анализа необходимо оценить размеры, динамику и структуру вложений капитала предприятия в

основные средства, выявить главные функциональные особенности производственной деятельности

(бизнеса) анализируемого хозяйствующего субъекта. Для этого проводится сопоставление данных на начало

и конец отчетного периода. Обобщенную картину наличия и движения основных средств в разрезе

классификационных групп можно составить по данным раздела 3 «Амортизируемое имущество» ф. № 5 —

Приложения к бухгалтерскому балансу.

При проведении горизонтального анализа состава и движения основных средств анализируется состав

основных средств, их поступление и выбытие, остаток на конец года или отчетного периода. В составе

основных средств особое внимание надо обратить на удельный вес производственных и

непроизводственных основных средств. Также рассчитывается абсолютное изменение основных средств,

изменение в % к величинам на начало года (абс. изменение/было ОС и умножить на 100) и в % к изменению

итога (абс. изменение/общее изменение и умножить на 100).

Еще более содержательная информация может быть получена при проведении вертикального анализа

отчетности о движении основных средств. Он заключается в расчете и оценке структуры и структурных

изменений в составе основных средств.

79. Анализ численности персонала и движения работников организации.

Основной задачей анализа численности работников является выявление возможности экономии

труда, уменьшение численности за счет рационального использования рабочего времени, оборудования,

повышения квалификации, снижения трудоёмкости при обеспечении запланированного роста производства

и улучшении качества продукции.Структура численности промышленно-производственного персонала (ППП) зависит от

особенностей отрасли промышленности, номенклатуры изделий, специализации и масштабов производства.

Все рабочие делятся на: основных и вспомогательных.

К основным относятся рабочие, непосредственно создающие продукцию предприятия.

К вспомогательным – рабочие, обеспечивающие необходимые условия для производства, и рабочие

вспомогательных цехов (инструментальных, транспортных, ремонтно-механических и т. д.).

Порядок расчета коэффициентов оборота по приёму, оборота по увольнению, общего оборота,

постоянства состава персонала предприятия, текучести кадров. Причины текучести.

Движение ППП и рабочих характеризуется следующими коэффициентами:

1. коэффициент по приёму – это отношение числа принятых работников к среднесписочной

численности ППП;

2. коэффициент по увольнению – это отношение числа уволенных работников к среднесписочной

численности ППП;

3. коэффициент общего оборота - это отношение численности поступивших и выбывших

работников к среднесписочной численности ППП;

4. коэффициент постоянства состава персонала предприятия – это отношение числа работников,

проработавших весь год к среднесписочной численности ППП;

5. коэффициент текучести кадров – это отношение числа уволенных по собственному желанию и за

нарушение трудовой дисциплины к среднесписочной численности ППП.

Особое внимание должно быть обращено на показатель текучести. Высокая текучесть снижает

уровень производительности труда по предприятию.

Основные причины текучести: неудовлетворенность характером труда, плохие жилищные условия,

низкая заработная плата, отсутствие возможности профессионального роста.

80. Анализ производительности труда. Факторная модель, позволяющая оценить влияние

трудовых факторов на доходы компании.

Обобщающим показателем, применяемым для расчета эффективности использования трудовых

ресурсов, является ПТ. ПТ отражает способность работников производить в ед. времени опре-деленный

объем продукции. При анализе изу-чается изменение ПТ в динамике по сравнению с предыдущими

периодами, степень выполнения плана по росту ПТ, а также отклонение от средних показателей ПТ по

отрасли (виду деят-ти) или по группе пред-тий, близких по хар-ру и масштабам производства, а также

технической оснащенности. Расчет изменения показателей ПТ следует осуществлять исходя из объема

произ-веденной пр-ции (р,у)в сопоставимых ценах. В качестве сопоставимых могут быть взяты как цены

базис. периода, так и цены отч. Периода. Рост ПТ - это качественный фактор роста объема производства.

Количественным фактором будет измене-ние численности работников предприятия.

При анализе выявляется, насколько изменение объема выпущенной пр-ции обусловлено измене-нием числ-

ти работников, насколько изменением ПТ. Для расчета указанных факторов можно использовать любой из

приемов элиминирования. Напр, при расчете влияния факторов с помощью приема абсолютных разниц

изменение объема пр-ции за счет отклонения по числ-ти работников будет соотв-вать произведению

отклонения по числ-сти работников и базисной ПТ (среднегод. выработки пр-ции на 1 работника). В ходе

экономич. анализа определяется влияние указанных факторов на изменение ПТ, что, в свою очередь,

позволяет выявить резервы роста ПТ.

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и

вспомогательных показателей.

К обобщающим показателям относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка

продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в

стоимостном выражении.

Частные показатели — это затраты времени на производство единицы продукции определенного

вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за

один человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выполнение единицы

определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка

продукции одним работающим. СГВ=ВП (ВР)/Ч

Величина его зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей

численности промышленно-производственного персонала, а также от количества отработанных ими дней ипродолжительности рабочего дня. Если в динамике этот пок-ль увеличивается, то это свидетельствует о

повышении эффективности использования трудовых ресурсов.

След. Показатель - среднечасовая выработка (СЧВ=ВП(ВР)/ЗТ(чел-часы)).Он показывает сколько

произведено продукции или выручки от продажи в расчете на чел-час.

ВП=ГВ\*Ч; УВ=Чс/х / Чобщ Следов-но Ч с/х = Ч\*УВ с/х

Где ВП – вал.пр-ция, ГВ – среднегодовая выработка, УВ – удельный вес с/х работников в общей

численности

Итак, ВП=Ч\*УВс/х \* ГВс/х

СДВс/х = ГВс/х / Д=ВП / У\*Д;

ГВс/х – Д\*СДВс/х;

ГВ=Д\*СДВс/х\*УВс/х; ВП-Чс/х\*ДСДВ;

СДВс/х=П\*СЧВс/х; ВП=Чс/х\*Д\*П\*СЧВс/х

Отсюда среднегодовая выработка продукции одним работником равна произведению:

ГВ=Д\*СДВ\*ЧВ

Расчет влияния данных факторов на изменение уровня среднегодовой выработки промышленно-

производственного персонала произведем способом абсолютных разниц.

Аналогичным образом анализируется изменение среднегодовой выработки рабочего, которая

зависит от количества отработанных дней одним рабочим за год, средней продолжительности рабочего дня.

и среднечасовой выработки:

Натуральнообратным пок-лем производит-сти труда является трудоемкость производства (ТЕ)

отдельных видов продукции.

ТЕ=ЗТ/Вал.сбор

Влияние факторов на изменение показателей производительности труда можно определить только

способом цепной подстановки. СГВ=ВП/Ч

; .

; .

Среднегодовую выработку работника можно определить:

СГВ=Д\*П\*СЧВ, где Д – кол-во дней, отраб-х 1 работником за год;

П – ср.продолжит-сть рабочего дня.

Влияние факторов на СГВ можно определить способом абсолютных разниц.

СГВд=(Дотч – Дпр)\*Ппр\*СЧВпр

СГВп = Дотч\*(Потч-Ппр)\*СЧВпр

СГВсчв = Дотч\*Ппр\*(СЧВотч – СЧВпр)

Индекс продолж-сти ( п)= ; СГВп=Потч\*СЧВпр – Ппр\*СЧВпр

(Iсчв) = ; СГВсчв = Потч (СЧВотч – СЧВпр)

−сти труда(ПТ) и зар.платы.

Оценка соотношения Троста ПТ и зар.платы дает основание для вывода о том, в чью пользу

перераспределеняется добавочная стоимость – в пользу работников (если Тприроста зар.платы опережает

Тприроста ПТ) или в пользу владельцев (если наоборот)

Для эффективного управления организацией характерным будет определение баланса меж Троста

ПТ и Троста ЗП, при незначительном опережении Троста ПТ.

Для опредедления суммы экономии ( - Э) или перерасхода ( +Э) фонда зар.платы, в связи с

изменением соотношений между Троста ПТ и его оплаты используется след-щая формула: (+, -)Э=ФЗПотч\*

(Iзп-Iпт/Iзп)

Iзп= ЗПотч/ЗП пр;Iпт=ПТотч/ПТпр

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов и средств на оплату труда

определяют такие показатели, как:

1. Выручка на руб.зар.платы (зарплатоотдача);

2. Чистая прибыль на руб.зар.платы (рентабельность)

ФЗП=Ч\*СГЗП (способом абс.разниц)ФЗПч=(Чотч-Чпр)\*ЧГЗПпр ФЗПсгзп=Чотч\*(СГЗПотч-СГЗПпр)

(Среднечасовая зар.плата)

81. Анализ материальных затрат и эффективности их использования.

В сфере материального производства основу ресурсного обеспечения деятельности составляют

материальные ресурсы: сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, топливо, энергия

всех видов. В процессе производства материальные ресурсы трансформируются в материальные затраты,

составляющие значительную долю в общей сумме затрат на производство продукции, работ, услуг.

Следовательно, рациональное использование материальных ресурсов относится к факторам,

обеспечивающим снижение себестоимости продукции, работ, услуг и повышение прибыли.

Для обеспечения непрерывности производственного процесса организации вынуждены создавать

запасы материальных ресурсов, что связано с дополнительными затратами на их доставку и хранение.

Создание запасов с финансовой точки зрения означает отвлечение средств из оборота, поэтому оптимизация

их размеров и ускорение оборачиваемости способствуют повышению ликвидности и финансовой

устойчивости.

Цели и задачи анализа материальных ресурсов направлены на совершенствование управления ими.

Источники информации для анализа материальных ресурсов следующие:

o план материально-технического снабжения;

o договоры и заявки на поставку;

o формы статистической отчетности о наличии и использовании материалов;

o данные аналитического учета о поступлении, расходовании и остатках материальных ресурсов;

o оперативные данные отдела материально-технического снабжения.

Кроме этого, в соответствии с приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. №66-н "О формах

бухгалтерской отчетности организаций" в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и

убытках в табличной форме предусмотрен раздел, в котором подробно отражается информация о наличии и

движении запасов всего и по видам за два последних года. Это будет дополнительным источником

аналитической информации.

Анализ материальных ресурсов осуществляется по следующим направлениям:

o анализ выполнения плана материально-технического снабжения и обеспеченности производства

материальными ресурсами;

o анализ использования материальных ресурсов в производстве;

o анализ направлений экономии материальных ресурсов;

o анализ материалоемкости продукции, работ, услуг.

Для оценки эффективности материальных ресурсов используется система обобщающих и частных показателей.

Применение обобщающих показателей в анализе позволяет получить общее представление об уровне эффективности

использования материальных ресурсов и резервах его повышения.К обобщающим показателям эффективности использования

материальных затрат относятся материалоемкость продукции и материалоотдача. Материалоемкость продукции рассчипы-

вается как отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции (и показывает материальные

затраты, приходящиеся на 1 руб. выпущенной продукции):МЕ=МЗ/П.Материалоотдача – показатель обратный

материалоемкости, характеризует выпуск продукции на 1 руб. материальных ресурсов:МО=П/МЗ.Применение обобщающих

показателей в анализе позволяет получить общее представление об уровне эффективности использования материальных

ресурсов. Повышение эффективности использования материальных ресурсов обусловливает сокращение материальных затрат

на производство продукции, снижение ее себестоимости и рост прибыли.В качестве обобщающих показателей эффективности

использования материальных ресурсов рассматривают также удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции,

коэффициент использования материалов (отношение фактических материальных затрат к материальным затратам по плану при

фактическом выпуске).Частные показатели используются для характеристики эффективности потребления отдельных

элементов материальных ресурсов (основных, вспомогательных материалов, топлива, энергии и др.), а также для установления

снижения материалоемкости отдельных изделий (удельной материалоемкости – отношения стоимости всех потребленных

изделием материалов к цене изделия). В зависимости от специфики производства частными показателями могут быть:

сырьеемкость – в перерабатывающей отрасли; металлоемкость – в машиностроении и металлообрабатывающей

промышленности; топливоемкость и энергоемкость – на предприятиях ТЭЦ; полуфабрикатоемкость – в сборочных

производствах и т. д.Удельная материалоемкость отдельных изделий может быть исчислена как в стоимостном, так и в

условно-натуральном и натуральном выражении.В процессе анализа фактический уровень показателей эффективности

использования материалов сравнивается с плановым, изучается их динамика и причины изменения.Также проводится

факторный анализ показателей эффективности. Так, на изменение материалоемкости ресурсов оказывают влияние следующие

факторы (представленные в виде произведения): где – Мпрям/П –материалоемкость по прямым затратам ресурсов;М/Мпрям -коэффициент соотношения общих и прямых материальных

затрат.В производстве продукции различные материалы играют разную роль и дают разную отдачу. Поэтому в методике

анализа материалоемкости можно также спользовать аддитивную факторную модель

материалоемкости: где С – сырье; ТП– топливо; Э – энергия и т. д. (в качестве факторов представлены частные показатели

эффективности использования материальных ресурсов: сырьеемкость, топливоемкость, энергоемкость).Влияние факторных

показателей на результативный в данном случае определяется прямым счетом.

82. Анализ безубыточности продаж. Оценка производственно-хозяйственного

риска.

Оборотной стороной доходности всегда является риск. В процессе своей деятельности

любая организация сталкивается с множеством различных видов риска, но в данном случае нас

будет интересовать только один из них — производственный риск (в практике управления

финансами его ассоциируют с производственным или операционным левериджем).

Производственный (операционный) леверидж количественно характеризуется

соотношением между постоянными и переменными расходами в общей их сумме и

вариабельностью показателя «Прибыль до вычета процентов и налогов». Именно этот показатель

прибыли позволяет выделить и оценить влияние изменчивости операционного левериджа на

финансовые результаты деятельности фирмы.

Уровень производственного левериджа рассчитывается как

.

Вместе с этим показателем при анализе финансово-хозяйственной деятельности

предприятия используют величину эффекта производственного левериджа, обратную

величине порога безопасности, определенного нами в разделе 7.2.

.

Если доля постоянных расходов велика, говорят, что компания имеет высокий уровень

производственного левериджа. Для такой компании иногда даже незначительное изменение

объемов производства может привести к существенному изменению прибыли, поскольку

постоянные расходы компания вынуждена нести в любом случае, производится продукция или

нет.

Вариабельность прибыли при изменении объемов производства в модели безубыточности

выражается через величину производной:

Чем больше величина маржинального дохода, тем больше изменение прибыли при

изменении объемов производства.. Разумеется, при благоприятном стечении обстоятельств

компании с высокой величиной маржинального дохода могут быстро нарастить прибыль, однако

при наступлении неблагоприятной ситуации падение прибыли у таких компаний будет гораздо

быстрее, чем у тех, у которых доля маржинального дохода в выручке ниже. Тот же вывод можно

сделать, рассмотрев изменение порога безопасности при изменении выпуска:

Чем выше производственный леверидж, тем сильнее изменится величина порога

безопасности при изменении объемов выпуска.

Итак, изменчивость прибыли, обусловленная изменением операционного

левериджа, количественно выражает производственный риск. Чем выше уровень

операционного левериджа, тем выше производственный риск компании. Предприятия с более

высоким уровнем постоянных расходов (и следовательно, более высоким производственным

левериджем) несут и больший риск убытка при неблагоприятном развитии рыночной ситуации.Эффект производственного левериджа проявляется в том, что при изменении выручки

предприятия изменяется и прибыль, причем чем выше уровень производственного левериджа,

тем сильнее это влияние.

Величину операционного левериджа можно считать показателем рискованности не только

самого предприятия, но и вида бизнеса, которым это предприятие занимается, поскольку

соотношение постоянных и переменных расходов в общей структуре затрат является отражением

не только особенностей данного предприятия и его учетной политики, но и отраслевых

особенностей деятельности.

Прибыль предприятия, у которого уровень производственного левериджа выше, более

чувствительна к изменениям выручки. При резком падении продаж такое предприятие может

очень быстро «упасть» ниже уровня безубыточности. Иными словами, предприятие с более

высоким уровнем производственного левериджа является более рискованным.

Анализ величин постоянных и переменных расходов предприятия позволяет выявить

уровень риска, что является необходимым этапом планирования и принятия управленческих

решений.

**83.Анализ состояния и использования основных средств организации**

Анализ эффективности использования основного капитала отражает качество использования

производственного потенциала, характеризует технический уровень производства с точки зрения основной

задачи привлечения капитала для производства и реализации товаров с целью получения прибыли.

Анализ обеспеченности предприятия основными средствами производства. Анализ обычно начинается с

изучения объема основных средств, их динамики и структуры.

Для этого рассчитываются следующие показатели:

коэффициент обновления - доля новых основных средств в общей их стоимости на конец года:

Стоимость поступивших основных средств

Кобн = ————————————————————————— ;

Стоимость основных средств на конец периода

срок обновления основных средств:

Стоимость основных средств на начало периода

Тобн = ————————————————————————— ;

Стоимость поступивших основных средств

коэффициент выбытия:

Стоимость выбывших основных средств

Кв = ————————————————————————— ;

Стоимость основных средств на начало периода

коэффициент износа:

Сумма износа основных средств

Кизн = ————————————————————————— ;

Первоначальная стоимость основных средств

на соответствующую дату

коэффициент технической годности:

Остаточная стоимость основных средств

Кобн = ————————————————————————— .

Первоначальная стоимость основных средств

Анализ интенсивности и эффективности использования ОПФ

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных

производственных фондов используются следующие показатели:

• фондорентабельность (или рентабельность основного капитала) (отношение прибыли к среднегодовой

стоимости основных средств). Наиболее обобщающий показатель эффективности использования ОФ, он

отражает величину прибыли, получаемую от использования единицы стоимости основного капитала. Ее

уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции;

• фондоотдача (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных

производственных фондов). Этот показатель отражает, какой объём товарооборота (выпущенной

продукции) предприятие имеет от использования единицы стоимости основных средств. Увеличение

фондоотдачи означает рост эффективности использования объектов и наоборот;

• фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости произведенной продукции за

отчетный период). Обратный фондоотдаче показатель. Этот показатель отражает величину основного

капитала, приходящегося на единицу продаж (объёма выпущенной продукции в промышленности), т. е.

производственную мощность за соответствующий период;· фондовооружённость (отношение среднегодовой стоимости активной части основных средств на

среднюю численность работников основного производства).

· фондооснащённость (отношение среднегодовой стоимости всех основных фондов на общую

среднесписочную численность работников). Фондовооружённость и фондооснащённость показывают, какой

величиной стоимости основных средств располагает в процессе товарообращения (производства) один

работник соответствующей группы персонала в среднем;

Анализ использования оборудования и производственной мощности предприятия.

Под производственной мощностью предприятия подразумевается максимально возможный выпуск

продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства.

Степень использования производственной мощности (Ки. мощ) определяется следующим образом:

Среднегодовая производственная мощность предприятия

Для характеристики использования оборудования применяют показатель экстенсивной нагрузки

(использование по времени) - коэффициент экстенсивного использования оборудования:

Кэкст = Тф / Тmax,, где Тф

время фактической работы оборудования; Тmax - максимально возможное время работы оборудования.

Интенсивность нагрузки (использование по мощности) определяют посредством коэффициента

интенсивности использования оборудования:

Кинт = Мф / Мт,

где Мф - фактический выпуск продукции в единицу времени работы оборудования (фактически достигнутая

производительность); Мт - теоретическая (паспортная) производительность оборудования.

Оценку использования оборудования по объёму работы осуществляют с помощью коэффициента

интегральной нагрузки (обобщающий показатель):

Кинтегр = Nвф / Nвmax = Кэкст / Кинт,

где Nвф - фактический выпуск продукции за время фактической работы оборудования. Nвmax -

максимально возможный выпуск продукции, исходя из паспортной производительности и максимально

возможного времени работы.

Для оценки уровня использования оборудования на предприятиях рассчитывают ещё коэффициент

сменности работы оборудования. Для определения коэффициента сменности за один рабочий день всё

работающее оборудование распределяется по сменам и находится средняя арифметическая взвешенная. В

числителе коэффициента сменности - сумма произведений числа смен и числа единиц оборудования

(машино-смены), а в знаменателе общее число работавших в течение дня единиц оборудования (машино-дни)

**84. Анализ динамики и факторов формирования финансовых результатов (прибыли) компании.**

Цель анализа прибыли организации — финансово-экономическое обоснование вариантов управленческих решений, реализация которых позволит обеспечить устойчивый рост ее финансовых результатов. Для изучения прибыли за отчетный период необходимо:

проанализировать выполнение плана финансовых результатов компании в целом, а также по направлениям деятельности, по структурным подразделениям;

провести структурно-динамический анализ показателей прибыли;

выявить и измерить влияние внешних и внутренних факторов на формирование финансовых результатов;

установить резервы роста прибыли и разработать меры по их мобилизации.

Анализ прибыли начинается с оценки ее общей величины и ее элементов в сравнении с планом и предыдущим годом. Для этого используются показатели Отчета о прибылях и убытках (форма № 2) и данные бизнес-плана организации. Для изучения динамики производится сравнение отчетных показателей прибыли с аналогичными показателями за предыдущий (базисный) период. С этой целью определяются значения абсолютных и относительных отклонений.

Анализу «качества» чистой прибыли должно быть уделено осо-боеТШимание. Считается, что более высоким «качеством» характеризуется чистая прибыль организации, если она в большей степени обеспечена за счет повышения отдачи ресурсного потенциала компании. Об этом будет свидетельствовать рост прибыли от обычной деятельности за счет интенсификации использования основных факторов производства — трудовых и материальных. Вместе с тем на «качество» прибыли могут оказывать влияние и другие внешние и внутренние факторы:

внешние — ситуация в секторе рынка, где предприятие представлено своей продукцией; общие финансово-экономические, политические, социальные, природно-климатические условия ведения бизнеса и др.;

внутренние — учетная политика организации (в частности, в отношении признания доходов и расходов; оценки материально-производственных запасов, основных средств, финансовых вложений, обязательств и т.д.), налоговая политика, использование эффекта операционного и финансового рычага, дивидендная политика и т.д. Поскольку прибыль от продаж (финансовый результат от обычных видов деятельности) является главным источником чистой прибыли организации, а следовательно и источником роста масштабов всей ее деятельности, то особое внимание необходимо уделить факторному анализу. Факторная модель валовой прибыли имеет следующий вид:

, (37)

где - выручка от продажи товаров, работ услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), - себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль от продаж - наиболее важный фактор формирования чистой прибыли предприятия. При нормальных условиях осуществления основных видов деятельности прибыль от продаж имеет, как правило, наибольший удельный вес в составе чистой прибыли. Он даже может составлять более 100%, что буде компенсировано отрицательным удельным весом какого-либо другого фактора или нескольких факторов. Факторная модель показателя прибыли от продаж имеет следующий вид:

, (38)

где - прибыль от продаж, - валовая прибыль, - коммерческие расходы, - управленческие расходы.

Если заменить валовую прибыль на исходные показатели (выручки и себестоимости), то получиться четырехфакторная модель:

.

Прибыль до налогообложения формируется за счет прибыли от продаж, полученной в результате основной деятельности предприятия и разницы прочих доходов и расходов.

Чистая прибыль - важнейший финансовый показатель результативности деятельности предприятия. Чистая прибыль - источник роста благосостояния собственников и активов предприятия.

Расширенная факторная модель чистой прибыли имеет следующий вид:

,

где - прочие доходы (стр. 060 + 080 + 100 ф. № 2), - прочие расходы (стр. 070 + 100 ф. № 2), - расходы, связанные с налогообложением, учитывающие текущий налог на прибыль, отложенные налоговые активы и обязательства (стр. 150 - 141 + 142 ф. № 2).

**85. Анализ бухгалтерского баланса организации.**

Бухгалтерский баланс служит основным источником информации для обширного круга пользователей. В актив бухгалтерского баланса включают статьи, которые отражают определенные группы элементов хозяйственных средств, объединенные в зависимости от стадий их кругооборота. Статьи актива размещаются в балансе по степени возрастания ликвидности (подвижности имущества), т.е. в прямой зависимости от того, с какой быстротой данная часть имущества приобретает денежную форму.

Пассив баланса показывает, во-первых, какая величина средств (капитала) вложена в хозяйственную деятельность организации и, во-вторых, кто и в какой форме участвовал в создании имущественной массы. Статьи пассива баланса группируются и располагаются по возрастанию степени срочности погашения обязательств.

Анализ бухгалтерского баланса может проводиться следующими способами:

- непосредственно по бухгалтерскому балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;

- на основе сравнительного аналитического баланса путем уплотнения некоторых однородных по составу элементов балансовых статей;

- с учетом корректировки баланса на индекс инфляции с последующим агрегированием статей в необходимых аналитических разрезах.

Последовательность анализа бухгалтерского баланса можно представить следующим образом:

АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА (ф. № 1)

Общая оценка структуры активов и их источников

Анализ ликвидности баланса

Анализ платежеспособности предприятия

Анализ вероятности банкротства

Анализ финансовой устойчивости

Классификация финансового состояния предприятия по сводным критериям оценки бухгалтерского баланса

Общая оценка структуры имущества организации и его источников по данным баланса. Обычно оценку финансового состояния предприятия начинают с общей характеристики средств предприятия и источников их образования, показываемых в бухгалтерском балансе. При этом проводят вертикальный и горизонтальный анализ.

Вертикальный анализ предполагает изучение соотношения разделов и статей баланса, т.е. структуры (см. табл.1). Вертикальный анализ проводится при помощи аналитической таблицы и предполагает изучение изменений удельных весов статей актива и пассива баланса с целью прогнозирования изменения их структуры.

Горизонтальный анализ направлен на сопоставление аналогичных показателей баланса, числящихся на различные даты, т.е. представляет собой изучение изменений этих показателей в динамике.

**86. Анализ эффективности деятельности организации.**

Обобщающими показателями эффективности деятельности организации являются показатели рентабельности.

Экономическая эффективность - относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, используемыми для достижения эффекта.

Существуют два подхода к оценке экономической эффективности – ресурсный и затратный. В общем виде показатель экономической эффективности (ЭЭФ) выражается формулой:

ЭЭФ = ЭЭ / РЗ

Где:ЭЭ – величина экономического эффекта;РЗ – величина ресурсов или затрат.

Различие между категориями «ресурсы» и «затраты» в следующем. Например, если рассматривать основные средства, то в качестве характеристики ресурса может использоваться показатель их стоимостной оценки, а в качестве характеристики затрат – часть стоимости, относимая на затраты в отчетном периоде, т.е. амортизационные отчисления.

В практике экономического анализа выделяют две группы показателей рентабельности:

К рентабельности продукции относятся следующие показатели:

Рентабельность реализованной продукции показывает размер прибыли на один рубль реализованной продукции и является показателем не только эффективности хозяйственной деятельности, но и политики ценообразования в организации.

Рентабельность отдельных видов продукции (Rпрод) рассчитывается следующим образом:

Rпрод = (Ц – С)/ С или R прод = (Ц –С) / Ц

Где:Ц – цена единицы продукции;С – себестоимость единицы продукции.

Рентабельность (прибыльность) продукции, услуг (по балансу) (Rпр) рассчитывается как отношение балансовой прибыли к выручке от реализации или себестоимости продукции.

Rпр = P/N или Rпр = P/C

Где:P – прибыль;C – себестоимость продукции, услуг;N – выручка от реализации.

Рентабельность продаж (Rпродаж) определяется как отношение чистой прибыли (Рч) к выручке от реализации.

R продаж = Рч / N

Предельная рентабельность (Rпред) определяется путем отношения чистой прибыли (Рч) к себестоимости реализованной продукции (С).

Rпред = Рч / с

Показатели рентабельности продукции характеризуют прибыльность основной деятельности организации и позволяют контролировать и регулировать цены, издержки производства и реализации.

Основными путями повышения рентабельности продукции являются:

· снижение затрат на единицу продукции;

· оптимизация использования производственных ресурсов, формирующих себестоимость продукции;

· рост объема производства и реализации;

· повышение качества и конкурентоспособности продукции.

К показателям рентабельности капитала относятся:

рентабельность активов (имущества);

рентабельность внеоборотных активов, основных средств;

рентабельность текущих активов;

рентабельность производственных фондов;

рентабельность собственного капитала;

рентабельность финансовых вложений.

Рентабельность капитала определяется путем отношения балансовой или чистой прибыли к средней стоимости соответствующих видов активов или пассивов.

Рентабельность активов (Rа) определяется отношением балансовой прибыли (Р) к средней совокупной стоимости активов (Ак.ср). Ее еще называют экономической рентабельностью или общей рентабельностью.

Rа = Р/Ак.ср

Среднее значение этого показателя по данным мировой практики составляет 18 –20%. Экономическая рентабельность характеризует прибыль, полученную с одного рубля совокупных активов.

Основными факторами, которые определяют уровень и динамику рентабельности активов организации являются:

скорость оборачиваемости активов;

уровень рентабельности продукции.

Рентабельность активов отражает уровень:

· управления дебиторской задолженностью;

· управления материальными затратами;

· управления основными средствами организации;

· управления ликвидностью.

Рентабельность текущих активов (Rта) определяется отношением балансовой прибыли (Р) к среднегодовой стоимости текущих (оборотных) активов (Ао).

Rта = Р/ Ао.ср.

Рентабельность финансовых вложений отражает прибыль, полученную по ценным бумагам и от долевого участия в уставных капиталах других организаций на один рубль средней за анализируемый период величины финансовых вложений.

Рентабельность собственного капитала характеризует прибыльность собственного капитала и определяется отношением балансовой или чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

Рентабельность акционерного капитала (Rак) определяется следующим образом:

Rак = (чистая прибыль – дивиденды по привилегированным акциям) / среднегодовая стоимость собственного капитала.

**87, Анализ оборачиваемости, операционный и финансовый цикл.**

Управление оборотными средствами в значительной степени зависит от их структуры. При принятии управленческих решений большое значение придается анализу операционного и финансового цикла.

Продолжительность операционного цикла включает в себя период оборачиваемости запасов (материалы, сырье; незавершенное производство; готовая продукция) и период оборачиваемости дебиторов.

Финансовый цикл необходим для того, чтобы учитывать время нахождения капитала по циклу оборота капитала (сырье – незавершенное производство – готовая продукция – дебиторы – деньги). Он взаимно увязывает оборотные активы, текущие пассивы, собственный оборотный капитал с производственными и финансовыми характеристиками: длительность производства продукции, период нахождения сырья и готовой продукции на складе, срок оплаты дебиторской задолженности, срок погашения кредиторской задолженности.

Финансовый цикл равен продолжительности операционного цикла оборачиваемости минус период оборачиваемости кредиторской задолженности:

ФЦ = tмз + tнп + tгп + tдб – Кз,

где tмз – период оборачиваемости сырья, материалов; tдб – период оборачиваемости дебиторской задолженности; tнп – период оборачиваемости незавершенного производства; tгп – период оборачиваемости готовой продукции; К з – период оборачиваемости кредиторской задолженности.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается следующим образом:

К з = КЗ/v, где КЗ – средняя величина кредиторской задолженности; v – однодневная выручка.

Смысл управления финансовым циклом – это его максимальное сокращение путем уменьшения продолжительности операционного цикла (ведет к уменьшению оборотных средств) и увеличению периода оборачиваемости кредиторской задолженности. Это приводит к уменьшению необходимого собственного капитала, а значит, к повышению эффективности его использования. Большое значение для уменьшения операционного цикла имеет сокращение длительности оборота дебиторской задолженности.

**88, Анализ показателей финансовой устойчивости компании.**

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость.

Нижеприведенные коэффициенты финансовой устойчивости, характеризуют независимость по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении.

Коэффициент автономии (финансовой независимости, концентрации собственного капитала в активах)

Характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие:

Коэффициент автономии (независимости) = Собственный капитал / Активы

Ка = (стр. 490 + стр. 640 + стр.650) / стр. 700 форма №1

По форме бухбаланса с 2011 года формула имеет вид: Ка = стр. 1300 / стр. 1600

Коэффициент финансовой зависимости

Коэффициент финансовой зависимости, характеризующий зависимость от внешних источников финансирования (т.е. какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства). Показатель широко применяется на западе. Показатель определяется как отношение общего долга (суммы краткосрочных обязательств и долгосрочных обязательств ) и суммарных активов.

Коэффициент финансовой зависимости = Обязательства / Активы

В соответствии с Приказом Минрегиона РФ от 17.04.2010 №173 коэффициент финансовой зависимости определяется по формуле:

Кфз = (Д0 + КО - Зу + Дбп + Р) / П где, Кфз - коэффициент финансовой зависимости; Д0 - долгосрочные обязательства; КО - краткосрочные обязательства;

Зу - задолженность перед учредителями; Дбп - доходы будущих периодов; Р - резервы предстоящих расходов; П - пассивы.

Кфз = (стр. 590 + стр. 690 - стр. 630 - стр. 640 - стр. 650) / стр. 700 ф. №1

Кфз = (стр. 1400 + стр. 1500 - Зу - стр. 1530 - стр. 1540) / стр. 1700

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств:

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала = Заемный капитал / Собственный капитал

Кзс = (стр.590 + стр.690) / стр.490

Кзс = (стр. 1500 + стр. 1400) / стр. 1300

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (коэффициент маневренности собственного капитала)

Данный коэффициент показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. Коэффициент маневренности должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств:

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств = Собственные оборотные средства / Собственный капитал

Км = (стр. 490 - стр. 190) / стр. 490 форма №1

Км = (стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1300

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов

Показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов:

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов = Оборотные активы / Внеоборотные активы

Км/и = (стр. 190 + стр. 230) / (стр. 290 - стр. 244 - стр. 252) форма №1

Км/и = стр. 190 / стр. 290

Км/и = стр. 1100 / стр. 1200

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования

Коэффицент показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости:

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования = (Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Оборотные активы

Ко = (стр. 490 - стр. 190)/(стр. 290 - стр. 230) форма №1

Ко = (стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1200

Коэффициент обеспеченности собственными средствами

Коэффициент показывает достаточность у предприятия собственных средств, необходимых для финансирования текущей (операционной) деятельности, т.е. обеспечения финансовой устойчивости. Данный показатель был введен нормативно Распоряжением ФУДН от 12.08.1994 №31-р, в западной практике финансового анализа не распространен.

Формула расчета коэффициента обеспеченности собственными средствами имеет вид:

Коэффициент обеспеченности собственными средствами = (Собственный капитал - Внеоборотные активы) / Оборотные активы

Ксос = (стр. 490 - стр. 190) / стр. 290 форма №1

Ксос = (стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1200

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами – показатель характеризующий уровень финансирования запасов за счет собственных источников (средств) предприятия.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами = Собственные оборотные средства / Запасы

Коз = (стр. 490 + стр. 590 - стр. 190) / стр. 210

Коз = (стр. 1300 + стр. 1400 - стр. 1100) / стр. 1210

**89.** **Анализ платежеспособности организации.**

Платежеспособность – это способность организации своевременно производить платежи по срочным обязательствам.

В ходе анализа изучается текущая и перспективная платежеспособность.

Текущая определяется по данным бухгалтерского учета путем сравнения сумм платежных средств с суммой срочных обязательств. К средствам относятся:

1. деньги;

2. дебиторская задолженность;

3. кредиты банков и т.д.

К обязательствам относятся: КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬбюджету, банку, поставщикам, работникам по оплате труда.

Превышение платежных средств над обязательствами свидетельствует о платежеспособности организации.

О неплатежеспособности может свидетельствовать отсутствие денег на расчетном счете, наличие просроченной кредиторской задолженности, нарушение сроков выплаты заработной платы.

Текущая платежеспособность может быть определена с помощью платежного календаря. Он заполняется на основании данных оперативного учета, выписок банка, карточек платежей. На основании платежного календаря рассчитываются коэффициент текущей платежеспособности и разрабатываются мероприятия, обеспечивающие своевременные расчеты по долгам.

Коэффициент текущей платежеспособности = 

Такие расчеты могут совершаться 1 раз в 3 – 5 дней. Периодичность зависит от платежеспособности организации. Чем она ниже, тем чаще производится расчеты.

Для оценки перспективной платежеспособности рассчитываются показатели, в основу расчета которых положена степень ЛИКВИДНОСТИ активов, и составляется баланс ЛИКВИДНОСТИорганизации.

Ликвидность –это изыскание платежных средств за счет собственных источников.

По степени убывающей ликвидности все средства делятся на три группы:

1.деньги, ценные бумаги, кредиты банков – наиболее подвижная часть средств;

2.готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность – ликвидность этой группы зависит от скорости отгрузки и оформления документов, от скорости платежного оборота в банке, от спроса на продукцию и ее конкурентоспособности, от форм расчетов, от платежеспособности покупателя;

3.производственные запасы и НЗП – для их превращения сначала в готовую продукцию, а затем в деньги понадобится более длительный срок.

Для оценки перспективной платежеспособности рассчитываются следующие показатели:

Коэффициент абсолютной ЛИКВИДНОСТИ =  ≥ 0,2

Коэффициент текущей ЛИКВИДНОСТИ =  ≥ 1

Коэффициент критической ЛИКВИДНОСТИ = ≥ 0,7

Затем составляется баланс ликвидности организации и определяется тип платежеспособности.

Типы платежеспособности:

1. абсолютная платежеспособность – П1 + П2 < А1

2.гарантированная платежеспособность – А1 + А2 > П1 + П2

3.потенциальная платежеспособность – А1 + А2 < П1 + П2 < А1 + А2 + А3

4.неплатежеспособность – А1 + А2 + А3 < П1 + П2

**90. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации.**

Задачи анализа состоят в том, чтобы выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее возникновения или роста. Внешний анализ дебиторской и кредиторской задолженности базируется на данных форм №1-5 бухгалтерской отчетности. Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов.

Состояние Д и К задолж-сти, их размеры и кач-во оказывают сильное влияние на фин-ое состояние организации. Для улучшения фин-го положения орг-ции необходимо:

1) Следить за соотношением Д и КЗ. Значительное превышение ДЗ создает угрозу фин. устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;

2). Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

3). По возможности ориентироваться на увел-ние кол-ва заказов с целью уменьшения риска неуплаты монопольными заказчиками.

Анализ состояния ДЗ начинаютс общей оценки динамики ее объема в целом и по статьям. Для оценки состава и движения ДЗ составляется аналитическая табл.:

После оценочного анализа переходят к анализу качественного состояния ДЗ. Такой анализ позволяет выявить и охарактеризовать динамику абсолютного и относительного размера неоправданной задолженности.

ДЗ – это суммы, причитающиеся от покупателей и заказчиков. Естественно, что предприятия заинтересованы продавать продукцию покупателям и заказчикам, которые способны оплатить счета при наступлении срока платежа. Независимо от контролирующих мер, разрабатываемых руководством, предприятия с целью избежать сбыта продукции неплатежеспособным покупателям, в бухгалтерии ведется соответствующий журнал-ордер иливедомостьучета расчетов с покупателями и заказчиками. Эти учетные регистры являются полезной информацией для анализа качества ДЗ. На основании ведомости целесообразно осуществлять ранжирование этой задолженности по срокам оплаты этих счетов. Метод ранжирования помогает руководству предприятия определить политику в области управления ДЗ и всех расчетных операций.

Все счета к получениям классифицируются по группам:1.срок оплаты не наступил; .2.просрочка от 1 до 30 дней (до 1 мес);3.просрочка от 31 до 90 дней (от 1 до 3 мес);4.просрочка от 91 до 180 дней (от 3 до 6 мес);5.просрочка от 181 до 360 дней (от 6 мес. до 1 года);6.просрочка от 360 дней и более (более 1 года).

Задолженность бывает оправданно и неоправданной. К оправданной относится задолженность, срок погашения которой не наступил, либо составляет менее 1 мес. Кнеоправданнойотносится просроченная задолженность покупателей и заказчиков. Чем больше срок просрочки, тем вероятнее неуплата по счету.

Далее необходимо провести анализ оборачиваемости ДЗ, он проводится в сравнении с предыдущем периодом. В процессе анализа КЗнеобходимо изучить состав, давность появления КЗ, наличие, частоту и причины образования просроченной КЗ поставщикам ресурсов, персоналу предприятия по оплате труда, бюджету. Для этого можно использовать данные Ф.№5, а также данные первичного и аналитического БУ. Для оценки состава и движения КЗ составляется аналитическая таблица:

Анализ оборачиваемости КЗ проводится в сравнении с предыдущем периодом. Аналогичная табл., что и по ДЗ.

Одним из показателей, используемых для оценки состояния КЗ, явл-ся средняя продолжительность периода ее погашения:

Пкз = Средний остаток КЗ \* Дни отчетного периода /  погашенной КЗ за отчетный период.

Качество КЗ может быть оценено также удельным весом в ней расчетов по векселям. Доля КЗ обеспеченная выданными векселями, в общей ее показывает ту часть долгосрочных обязательств, несвоевременное погашение которых приведет к протесту векселей, выданных предприятием, а следовательно, к дополнительным расходам и утрате деловой репутации. Анализируя КЗ, необходимо учитывать, что она является одновременно источником покрытия ДЗ.

Поэтому на заключительном этапе анализа нужно сравнить сумму ДЗ и КЗ:

сумма ДЗ на отчетную дату / сумма КЗ на отчетную дату.

Если ДЗ превышает КЗ, то это свидетельствует об иммобилизации собственного капитала в ДЗ, что в условиях инфляции приводит к уменьшению его величины. Сравнительный анализ ДЗ и КЗ.

**91. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности организации.**

Рыночные условия хозяйствования обязывают предприятие в любой период времени иметь возможность погасить внешние обязательства, т.е. быть платежеспособным, или краткосрочные обязательства, т.е. быть ликвидным.

Организация считается платежеспособной, если ее общие активы больше, чем долгосрочные и краткосрочные обязательства. Организация ликвидна, если ее текущие активы превышают текущие пассивы. Для оценки изменения степени платежеспособности и ЛИКВИДНОСТИ организации нужно сравнивать показатели баланса по различным группам активов и пассивов, т.о. определяют аналитические абсолютные и относительные показатели.

Анализ платежеспособности и ЛИКВИДНОСТИ организации реализуется через:1)анализ ЛИКВИДНОСТИ баланса (признание структуры баланса ликвидной);2)оценка относительных показателей ликвидности.

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяются на следующие группы:

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Баланс считается абсолютно ликвидным, если: А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 < П4

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств (равенств). Четвертое неравенство (равенство) носит балансирующий характер и в тоже время имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у организации собственного оборотного капитала (которые определяются как разница стр. 490 – стр. 190). Если любое неравенство имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по другой, но это лишь в стоимостной оценке, т.к. в реальной платежной ситуации менее ликвидные средства не могут заместить более ликвидные.

Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

1)текущую ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

ТЛ = (А1 + А2) – (П1 + П2);

2)перспективную ликвидность– прогноз платежеспособности; на её основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность:ПЛ = А3-П3.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности организации кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Расчет основывается на том, что виды оборотных средств обладают различной степенью ЛИКВИДНОСТИ. Поэтому для оценки ЛИКВИДНОСТИ организации применяют показатели, которые различаются в зависимости от порядка включения их в расчет ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

Существуют следующие относительных показателей ЛИКВИДНОСТИ:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности: Ка.л. = (ДС+КФВ)/КО, где ДС – денежные средства (стр. 260); КФВ – краткосрочные ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ (стр. 250); КО – краткосрочные обязательства (стр. 610+620+630+660). Норма 0,2-0,5

2. Коэффициент срочной (критической) ликвидности: Кс.л.=(ДС+КФВ+ДЗ)/КО, где ДЗ – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев (стр. 240). Норма 0,7-0,8 (иногда 1)

3. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия): Кт.л. = ТА/КО, где ТА – текущие активы (стр. 290, т.е. итог разделаIIА «Оборотные активы»). Норма 2,0

4. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств: Кл.м.=З/КО, где З – запасы (стр. 210+220). Этот коэффициент характеризует достаточность материально-производственных запасов для погашения краткосрочных долгов в случае необходимости их распродажи. Норма 0,5-0,7.

**92. Анализ денежных средств организации.**

Денежные средства - наиболее ликвидная часть текущих активов - являются составляющей оборотного капитала. К денежным средствам относятся деньги в кассе, на расчетных, текущих, специальных, валютных и депозитных счетах

Анализ денежных средств и управление денежными потоками включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т.п.

Основным источником информации для проведения анализа взаимосвязи прибыли, движения оборотного капитала и денежных средств является баланс (ф. № 1), отчет о движении денежных средств (ф.№4)

Отчет о движении денежных средств - это документ финансовой отчетности, в котором отражаются поступление, расходование и нетто-изменения денежных средств в ходе текущей хозяйственной деятельности, а также инвестиционной и финансовой деятельности за определенный период. Эти изменения отражаются так, что позволяют установить взаимосвязь между остатками денежных средств на начало и конец отчетного периода.

Отчет о движении денежных средств - это отчет об изменениях финансового состояния, составленный на основе метода потока денежных средств.

Логика анализа движения денежных средств достаточно очевидна - необходимо выделить по возможности все операции, затрагивающие движение денежных средств.

Анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом.

· прямой метод основывается на исчислении притока (выручка от реализации продукции, работ и услуг, авансы полученные и др.) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных краткосрочных ссуд и займов и др.) денежных средств, т.е. исходным элементом является выручка;

· косвенный метод основывается на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств, и последовательной корректировке чистой прибыли, т.е. исходным элементом является прибыль.

Прямой метод расчета основан на отражении итогов операций (оборотов) по счетам денежных средств за период. При этом операции группируются по трем видам деятельности:

· текущая (основная) деятельность - получение выручки от реализации, авансы, уплата по счетам поставщиков, получение краткосрочных кредитов и займов, выплата заработной платы, расчеты с бюджетом, выплаченные/полученные проценты по кредитам и займам;

· инвестиционная деятельность - движение средств, связанных с приобретением или реализацией основных средств и нематериальных активов;

· финансовая деятельность - получение долгосрочных кредитов и займов, долгосрочные и краткосрочные ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, погашение задолженности по полученным ранее кредитам, выплата дивидендов.

Необходимые данные берется из форм бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерского баланса» и «Отчета о движении денежных средств.

Расчет денежного потока прямым методом дает возможность оценивать платежеспособность предприятия, а также осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств.

**93. Анализ собственного капитала организации.**

Собственный капитал – это чистая стоимость имущества, определяемая как разница между стоимостью активов (имущества) организации и его обязательствами.

Собственный капитал может состоять из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Собственный капитал отражен в первом разделе пассива баланса.

Уставный капитал – стоимостное отражение совокупного вклада учредителей (собственников) в имущество предприятия при его создании.

При анализе уставного капитала необходимо знать его состав, наличие изъятого капитала в составе уставного капитала, причины и цели его возникновения, присутствие в составе активов собственных акций, выкупленных у акционеров, а также цели выкупа.

Добавочный капитал – составляющая собственного капитала. Объединяет группу достаточно разнородных элементов: суммы переценки внеоборотных активов предприятия;; эмиссионный доход акционерного общества и др.

При анализе добавочного капитала следует учитывать специфику формирования его отдельных статей и возможность их использования с тем, чтобы обосновать принимаемые решения.

Резервный капитал формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеет строго целевое назначение. В условиях рыночной экономики резервный капитал выступает в качестве страхового фонда, создаваемого для целей возмещения убытков и обеспечения защиты интересов третьих лиц в случае недостаточности прибыли у предприятия.

Формирование резервного капитала может быть как обязательным, так и добровольным. В соответствии с законодательством Российской Федерации для предприятий определенных организационно-правовых форм собственности, в частности для акционерных обществ создание резервного капитала является обязательным.

Нераспределенная прибыль представляет собой часть капитала собственников, образующуюся после исключения из полученной прибыли всех притязаний кредиторов на нее.

 Собственный капитал или капитал организации представляет собой стоимость ее активов, не обремененных обязательствами. Таким образом, собственный капитал представляет собой разность между активами и обязательствами.

Количественным выражением собственного капитала выступают чистые активы.

 Под чистыми активами понимается разность суммы активов организации, принимаемых к расчету, и суммы обязательств, принимаемых к расчету.

К активам, участвующим в расчетах, относятся статьи разделов I и II баланса (за исключением статей "задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал").

Если на предприятии формируются оценочные резервы (по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг), показатели статей, в связи с которыми они были созданы, например дебиторская задолженность, участвуют в расчете величины чистых активов, за исключением соответствующих им сумм резервов.

К пассивам, участвующим в расчете, т. е. обязательствам предприятия, относят: все долгосрочные обязательства, включая отложные налоговые обязательства, и краткосрочные обязательства перед банками и иными юридическими и физическими лицами; расчеты и прочие пассивы, кроме сумм, отраженных по статье "Доходы будущих периодов".

Стоимость чистых активов может принимать как положительное, так и отрицательное значение стоимости чистых активов означает, что часть полученных от кредиторов коммерческой организации средств используется для покрытия собственных затрат организации. Последнее свидетельствует не только о неэффективной работе организации, но и одновременно о необеспеченности исполнения требований ее кредиторов.

**94, Анализ рентабельности. Оценка финансового риска с использованием финансового рычага.**

Рентабельность – это один из показателей, характеризующий экономическую эффективность работы предприятия. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Для расчета и анализа рентабельности предприятия используют следующую формулу:

PП=БП/(ВOАср.+Oср.)

БП – балансовая прибыль, полученная предприятием в отчетном периоде;

ВOАср. – среднее значение стоимости внеоборотных активов, которое рассчитано за отчетный период;

Oср. – среднее значение стоимости оборотных активов, которое рассчитано за отчетный период.

Показатели рентабельности предприятия

В зависимости от того, с чем сравнивать показатель прибыли, можно выделить три группы показателей для анализа рентабельности предприятия:

рентабельность капитала;

рентабельность продаж;

рентабельность производства.

1. Рентабельность капитала

рентабельность совокупного капитала.

рентабельность собственного капитала;

Рентабельность совокупного капитала рассчитывается при помощи следующей формулы:



 Этот показатель наиболее интересен инвесторам.

Для расчета рентабельности собственного капитала использую формулу:



Данный коэффициент демонстрирует прибыль от каждой инвестированной собственниками капитала денежной единицы. Он является базовым коэффициентом, характеризующим эффективность вложений в какую-либо деятельность.

2. Рентабельность продаж

При необходимости анализа рентабельности продаж на основании выручки от реализации и показателей прибыли, рассчитывается рентабельность по отдельным видам продукта или всем его видам в целом.

валовая рентабельность реализованного продукта;

операционная рентабельность реализованного продукта;

чистая рентабельность реализованного продукта.

Расчет валовой рентабельности реализованного продукта осуществляется таким образом: 

Показатель валовой прибыли отражает эффективность производственной деятельности и эффективность политики ценообразования предприятия.

Для расчета операционной рентабельности реализованного продукта используют следующую формулу: 

Операционная прибыль – это прибыль, которая остается после вычитания из валовой прибыли административных расходов, расходов на сбыт и прочие операционные издержки.

Чистая рентабельность реализованного продукта:

Если на протяжении какого-либо периода времени показатель операционной рентабельности неизменен при одновременном снижении показателя чистой рентабельности, то это может свидетельствовать о возрастании расходов и получении убытков от участия в капитале других предприятий, либо об увеличении суммы выплат налоговых платежей. Данный коэффициент демонстрирует полное влияние финансирования предприятия и структуры капитала на его рентабельность.

3. Рентабельность производства

валовая рентабельность производства.

чистая рентабельность производства;

Эти показатели отражают прибыль предприятия с каждого рубля, затраченного им на производство продукта.

Для расчета валовой рентабельности производства применяют следующую формулу:

Показывает, сколько рублей валовой прибыли приходится на рубль затрат, которые формируют себестоимость реализованного продукта.

Чистую рентабельность производства:

Отражает, сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль реализованного продукта.

В отношении всех вышеуказанных показателей желаемой является положительная динамика.

В процессе анализа рентабельности предприятия следует изучить динамику всех рассмотренных показателей, а также сравнить их со значениями аналогичных показателей конкурентов и по отрасли в целом.

Эффект финансового рычага (ЭФР) можно также трактовать как изменение чистой прибыли на каждую обыкновенную акцию, рассчитываемое в процентах, это изменение порождается изменением НРЭИ. Такая трактовка ЭФР применяется в основном в американском финансовом менеджменте.

Силы воздействия финансового рычага определяются изменением чистой прибыли на 1 акцию к изменению НРЭИ.

НРЭИ = (БП+%)/А\*100%, где

НРЭИ – нетто результат эксплуатации инвестиций, БП – балансовая прибыль, % - проценты по кредитам, относимые на себестоимость, А – общая сумма активов

Таким образом, сила воздействия финансового рычага позволяет определить, на сколько изменится (%) чистая прибыль на 1 акцию при изменение НРЭИ на 1%.

Чем больше сила воздействия финансового рычага, тем больше финансовый риск, связанный с предприятием, потому что:

возрастает у банка риск на возвращение кредита с %;

возрастает риск падения дивидендов к падению курса акций для инвестора.

По второму способу расчета ЭФР невозможно определить безопасную величину заемных средств и оптимальную величину финансовых издержек, связанных с использованием кредита, зато 2 концепция определения финансового рычага (применение) позволяет перейти к определению совокупного уровня риска, связанного с предприятием и рассчитать сопряженный эффект финансового и операционных рычагов.

**95. Анализ вероятности банкротства организации.**

Банкротство (финансовый крах, разорение) — это подтвержденная документально неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротстваявляется неспособность предприятия обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежей.По истечении этого срока кредиторы получают право на обращение в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом. Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов, основанных на применении:

а) анализа обширной системы критериев и признаков;

б) ограниченного круга показателей;

в) интегральных показателей, рассчитанных с помощью:

• скоринговых моделей;

• многомерного рейтингового анализа

• мультипликативного дискриминантного анализа

Признаки банкротства при многокритериальном подходе в соответствии с рекомендациями Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания) обычно делят на две группы.

К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

§ повторяющиеся существенные потери в основной деятельности,

выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении

объемов продаж и хронической убыточности;

§ наличие хронически просроченной кредиторской и дебиторской

задолженности;

§ низкие значения коэффициентов ЛИКВИДНОСТИ и тенденция их к снижению;

§ увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;

§ дефицит собственного оборотного капитала;

§ систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;

§ наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;

§ использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;

§ неблагоприятные изменения в портфеле заказов;

§ падение рыночной стоимости акций предприятия;

§ снижение производственного потенциала и т.д.

Во вторую группувходят показатели,неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при непринятии действенных мер. К ним относятся:

§ чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;

§ потеря ключевых контрагентов;

§ недооценка обновления техники и технологии;

§ потеря опытных сотрудников аппарата управления;

§ вынужденные простои, неритмичная работа;

§ неэффективные долгосрочные соглашения;

§ недостаточность капитальных вложений и т.д.

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей: коэффициент текущей ЛИКВИДНОСТИ, коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В соответствии с действующими правилами предприятие признается неплатежеспособнымпри наличии одного из следующих условий:

§ коэффициент текущей ЛИКВИДНОСТИ на конец отчетного периода

ниже нормативного значения для соответствующей отрасли;

§ коэффициент обеспеченности предприятия собственными обо

ротными средствами на конец отчетного периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли;

§ коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности < 1.

**96. Организация аудиторской деятельности в Российской Федерации. Профессиональная этика аудитора. Аудиторские стандарты. Ответственность аудиторов**

Аудиторская деятельность (аудиторские услуги) - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. К аудиторской деятельности не относятся проверки, осуществляемые в соответствии с требованиями и в порядке, отличными от требований и порядка, установленных стандартами аудиторской деятельности.

Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы (индивидуальные предприниматели, осуществляющие аудиторскую деятельность) не вправе заниматься какой-либо иной предпринимательской деятельностью, кроме проведения аудита и оказания услуг, предусмотренных настоящей статьей.

Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы наряду с аудиторскими услугами могут оказывать прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, в частности:

1) постановку, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование;

2) налоговое консультирование, постановку, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций;

4) управленческое консультирование, связанное с финансово-хозяйственной деятельностью, в том числе по вопросам реорганизации организаций или их приватизации;

5) юридическую помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления;

6) автоматизацию бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий;

7) оценочную деятельность;

8) разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов;

9) проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях;

10) обучение в областях, связанных с аудиторской деятельностью.

Аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, в бухгалтерской и финансовой документации которого содержатся сведения, составляющие государственную тайну, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Кодекс этики профессионального поведения существует главным образом для профессий, имеющих особую, повышенную ответственность перед обществом — государственных служащих, врачей, профессиональных бухгалтеров, к которым относят и аудиторов.

Хотя профессиональных бухгалтеров и аудиторов исходя из международной практики иногда объединяют в одну профессию, кодексы этики их поведения имеют различия и правильнее говорить о наличии двух кодексов.

Необходимость специального кодекса этики поведения бухгалтеров, работающих в качестве учетных работников на предприятиях, в учреждениях и других организациях, обусловлена специфическим содержанием выполняемых бухгалтерией функций и общественным назначением учетной профессии. Их характеризуют следующие отличительные признаки:

• бухгалтерия непосредственно связана с учетом наличия, поступления, расхода большого количества товарно-материальных ценностей и денежных средств, принадлежащих собственникам предприятия, государству, разным людям и организациям, но никогда самим бухгалтерам,. Когда учитываешь не принадлежащее тебе имущество и деньги, нужно придерживаться строгих правил поведения, чтобы тебе верили, доверяли эти ценности, были убеждены, что обман невозможен и злоупотребления для этой профессии в принципе исключаются;

• бухгалтерия — это обычно коллектив разных по полу, возрасту, квалификации, жизненному опыту, профессиональному стажу, характеру поведения людей, которые, однако, должны быть единой командой выполняющей общую задачу;

• бухгалтерия предприятия как единая служба системного учета и контроля должна быть безупречной во мнении всех, кто с ней имеет дело, в том числе и у юридических лиц. Это дело чести и профессионального долга работников бухгалтерии.

Стандарты аудиторской деятельности саморегулируемой организации аудиторов:

1) определяют требования к аудиторским процедурам, дополнительные к требованиям, установленным международными стандартами аудита, если это обусловливается особенностями проведения аудита или особенностями оказания сопутствующих аудиту услуг;

2) не могут противоречить международным стандартам аудита;

3) не должны создавать препятствия осуществлению аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами аудиторской деятельности;

4) являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, являющихся членами указанной саморегулируемой организации аудиторов.

Предусматриваются следующие виды ответственность за нарушение норм об аудите: аудиторские организации и их руководители, индивидуальные аудиторы, аудируемые лица и лица,подлежащие обязательному аудиту, несут уголовную, административнуюи гражданско-правовую ответственность в соответствии с законодательством РФ.

Ответственность аудиторов может наступать в форме аннулирования квалификационного аттестата.

**97.Планирование аудита. Согласование условий проведения аудита**

Прежде чем приступить к выполнению специального аудиторского задании по проверке налогообложения клиента аудиторская организация должна удостовериться в том, что с руководством аудируемого лица достигнуто взаимопонимание по следующим основным вопросам:

• цель выполнения специального аудиторского задания;

• характер предстоящей работы;

• содержание итоговых документов;

• состав и круг лиц, которые будут знакомиться с результатами работы.

Цель задания согласуется с содержанием соответствующего вида сопутствующих аудиту услуг и зависит от его формулировки. Примерный перечень аудиторских заданий по выполнению налогового аудита и сопутствующих услуг по налоговым вопросам содержится в приложении I к Методике аудиторской деятельности.

Характер предстоящей работы описывается в специальном задании на проведение аудита налогообложения, где указывается, в отношении каких налогов будет проводиться аудит, какой период времени будет охвачен ПРОВЕРкой, на что будет обращено особое внимание аудитора в зависимости от вида сопутствующей аудиту услуги и цели ее оказания.

Содержание итоговых документов, которые должен будет составить аудитор по результатам проверки, следует описывать в специальном задании. Делать что необходимо достаточно подробно, чтобы избежать в дальнейшем претензий со стороны клиента. Формулировать требования к документам надо таким образом, чтобы избежать неоднозначности в понимании их формы и содержания.

Состав и круг лиц, которые будут знакомиться с результатами аудита налогообложения, может несколько отличаться от того, который традиционно упоминается в числе пользователей информации о проведении обязательного аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности. Отчет и заключение аудитора по результатам аудита ФБО в первую очередь представляется учредителям (собственникам) аудируемого лица и информирует их о мнении аудитора в отношении достоверности финансовых данных за отчетный год. При этом итоговая часть аудиторского заключения не носит конфиденциальный характер и должна быть доведена до всех заинтересованных лиц: акционеров, инвесторов, налоговых органов, кредиторов, работников организации и др.

Информация о результатах аудита налогообложения представляется лицу, заказавшему проверку; учредителям (собственникам) аудируемого лица; руководству аудируемого лица.

На подготовительном этапе аудита налогообложения происходит установление взаимоотношений между аудиторской организацией и предприятием-клиентом. До заключения договора об оказании аудиторских услуг аудиторская организация должна в достаточной мере ознакомиться с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Предварительное планирование аудита производится на этапе решения вопроса о выборе клиента до принятия на себя аудиторской организацией каких-либо обязательств и до вступления с клиентом в договорные отношения.

Свою работу аудиторы должны начинать с ознакомления с проверяемым экономическим субъектом, для чего изучают учредительные документы, виды деятельности, учетную политику организации и т.д. Большую помощь при этом могут оказать беседы с руководителем и специалистами организации, проведение экспресс-аудита путем устного тестирования. Необходимо ознакомиться также с отчетностью, ее основными показателями, с тем, чтобы выявить масштабы, характер деятельности организации и результаты ее работы за исследуемый период.

Предварительная оценка существующей системы налогообложения экономического субъекта включает:

а) общий анализ и рассмотрение элементов системы налогообложения экономического субъекта;

6) определение основных факторов, влияющих на налоговые показатели;

в) проверку методики исчисления налоговых платежей;

г) правовую и налоговую экспертизу существующей системы хозяйственных взаимоотношений;

д) оценку документооборота и изучение функций и полномочий служб, ответственных за исчисление и уплату налогов;

е) предварительный расчет налоговых показателей экономического субъекта.

Выполнение данных процедур позволит рассмотреть специфику основных хозяйственных операций экономического субъекта и существующие объекты налогообложения, соответствие применяемого экономическим субъектом порядка налогообложения нормам действующего законодательства, оценить уровень налоговых обязательств и потенциальных налоговых нарушений предприятия.

При исследовании аспектов деятельности экономическою субъекта, которые требуют специальных знаний, аудитор должен установить, насколько ему необходима консультация того или иного специалиста или привлечение последнего в качестве эксперта.

В целом на этапе предварительного планирования аудиторская организация должна иметь достаточно полную информацию об экономическом субъекте. Для этого аудиторская организация должна документировать и систематизировать знания о деятельности экономического субъекта, которые могут быть применены при повторных аудиторских проверках данной организации.

**98. Аудиторские доказательства, аналитические процедуры в аудите и аудиторская выборка. Существенность и аудиторский риск**

Международные рекомендации во тношении количества и качества аудиторских доказательств, которые необходимо получить при аудите финансовой отчетности, содержатся в стандарте аудита 500 «Аудиторские доказательства».Данный стандарт включает следующие разделы: введение, достаточные и уместные доказательства, процедуры получения аудиторских доказательств.

Под аудиторскими доказательствами понимается информация, полученная аудитором в процессе формулирования выводов, на которых основывается его мнение. К аудиторским доказательствам относятся первичные документы и бухгалтерские записи, лежащие воснове финансовой отчетности организации. Подтверждающая информация, полученная из других источников, также относится к аудиторским доказательствам.

Виды аудиторских доказательств

Обоснованность выводов аудитора по собранным им доказательствам Уместные аудиторские доказательства

Внутренние аудиторские доказательства

Внешние аудиторские доказательства

Визуальные аудиторские доказательства

Документальные аудиторские доказательства

Устные аудиторские доказательства

Аудиторская процедура Содержание аудиторской процедуры

Инспектирование Проверка записей, документов и материальных активов Инспектирование материальных активов позволяет подтвердить их существование, но не обязательно право собственности на них или стоимостную оценку

Наблюдение Изучение процесса или процедур, выполняемых другими лицами (например наблюдение за подсчетом товарно-материальных запасов работниками организации) ,

Запрос Поиск информации у осведомленных лиц в пределах или за пределами организации Запросы делятся на следующие виды: • официальные письменные запросы в адрес треть их лиц, • неофициальные устные запросы, адресованные работникам организации

Подтверждение Ответ на запрос о подтверждении информации, содержащейся в бухгалтерских записях (например подтверждение суммы дебиторской задолженности у дебиторов)

Подсчет Проверка точности арифметических расчетов в первичных документах и бухгалтерских записях, выполнение самостоятельных расчетов

Аналитические процедуры Анализ значимых показателей и тенденции, исследование колебаний, взаимосвязей и прогнозных значений

Правила выборки данных из проверяемой совокупности и оценки результатов выборки определяютсяправилом (стандартом) аудиторской деятельностив РФ «Аудиторская выборка». Выборка должна быть представительной, т. е. всеэлементы изучаемой совокупности должны иметь равную вероятность быть включенными в выборку. Аудиторская выборка проводится с целью применения аудиторских процедур в отношении менее чем 100 %объектов проверяемой совокупности, под которой понимаются элементы, составляющие сальдо счетов, илиоперации, составляющие обороты по счетам, для сбора аудиторских доказательств, позволяющих составитьмнение обо всей проверяемой совокупности. При проведении выборки аудиторская организацияможет разбить всю изучаемую совокупность на отдельные группы, элементы каждой из которых имеют сходные характеристики. Данная процедура называетсястратификацией, позволяющей снизить разброс данных, что может облегчить работу аудиторской организации. Размер выборки определяется величиной ошибки,которую аудитор считает допустимой. Чем ниже еевеличина, тем больше необходим размер выборки. Для любой выборки аудиторская организация обязана анализировать каждую ошибку, попавшую в выборку; экстраполировать полученные при выборкерезультаты на всю проверяемую совокупность; оценить риск выборки. Формируя выборку, следует описать, для достижения каких целей она проводится. Аудиторская организация должна в обязательном порядке отражать в рабочей документации аудитора все стадии проведения аудиторской выборки и анализ ее результатов. Для обеспечения репрезентативности аудиторскаяорганизация должна использовать один из следующих методов определения выборки: 1) случайный отбор; 2)систематический отбор. Элементы отбираются через постоянный интервал, начиная со случайновыбранного числа; 3) комбинированный отбор - комбинация различныхметодов случайного и систематического отбора. Аудиторская организация имеет право прибегатьк репрезентативной выборке только в том случае, когдапрофессиональное суждение аудитора по итогам проведения выборки не должно касаться всей совокупности в целом. Существует несколько методов определения выборки: 1)статистический выборочный метод. Может применяться для достижения следующих целей: обнаружение искажений, проявляющихся в совокупностис определенной частотой и в определенном количестве; оценка масштабов распространения обнаруженных искажений или отклонений; 2) нестатистический метод - анализ по качественнымпризнакам (имеется в виду анализ структуры внутреннего управления клиента). Основная задачапроверки по качественным признакам - выяснение,сколько раз не сработали процедуры, осуществляемые структурой внутреннего управления. Основываясь на повторяемости этого явленияв выборке, аудитор оценивает риск контроля.

**99. Использование результатов работы другого аудитора и рассмотрение работы внутреннего аудита. Внутренний контроль качества аудита**

Если главный аудитор использует результаты работы другого аудитора, он должен определить, как работа другого аудитора повлияет на проведение аудита.

Аудитор должен определить, является ли его собственное участие в аудите достаточным для того, чтобы позволить ему действовать в качестве главного аудитора. В связи с этим главный аудитор рассматривает:

а) существенность части финансовой отчетности, аудируемой главным аудитором;

б) знаний главным аудитором бизнеса компонентов;

в) риск существенных искажений в финансовой отчетности компонентов, аудируемых другим аудитором;

г) состав и объем дополнительных процедур, которые предписаны настоящим МСА в отношении компонентов, аудируемых другим аудитором, и результатом которых является значительное участие главного аудитора в таком аудите.

При планировании использования работы другого аудитора главный аудитор должен проанализировать профессиональную компетентность другого аудитора в контексте конкретного поручения. Соответствующую информацию главный аудитор может получить, используя совместное членство в профессиональной организации; совместное членство или вхождение в другую фирму; обращение к профессиональной организации, к которой принадлежит другой аудитор. Эти источники можно при необходимости пополнить, прибегнув к опросам других аудиторов, банкиров и т. д., или личным встречам с другим аудитором.

Главный аудитор должен выполнить процедуры для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств того, что работа другого аудитора адекватна целям главного аудитора в контексте конкретного поручения.

Главный аудитор информирует другого аудитора:

а) о требованиях независимости как в отношении субъекта, так и в отношении компонента, и получает письменное заявление, подтверждающее соблюдение этих требований;

б) об использовании результатов работы другого аудитора и отчета (заключения); кроме того, главный аудитор договаривается с другим аудитором о координации их работы на начальном этапе планирования аудита. Главный аудитор сообщает другому аудитору о таких аспектах, как области, требующие особого внимания, процедуры выявления межфирменных операций, информацию о которых необходимо раскрыть; и о графике проведения аудита;

в) о требованиях бухгалтерского учета, аудита и отчетности и получает письменное заявление, подтверждающее соблюдение этих требований.

Главный аудитор должен принять во внимание значимые факты, отмеченные другом аудитором. Он может счесть целесообразным обсудить с другим аудитором и руководством компонента отмеченные в ходе аудита факты или другие аспекты, влияющие на финансовую информацию компонента, а также решить, что необходимо провести дополнительные тесты бухгалтерских записей или финансовой информации компонента. Такие тесты могут выполняться главным аудитором или другим аудитором в зависимости от обстоятельств.

Главный аудитор должен указать в рабочих документах аудита компоненты, финансовая информация которых была проаудирована другими аудиторами, их значимость для финансовой отчетности субъекта в целом, имена других аудиторов и любые выводы о том, что отчетность отдельных компонентов является несущественной. Главный аудитор также документально оформляет выполненные процедуры и полученные выводы.

Другой аудитор, зная, в каком контексте главный аудитор будет использовать результаты его работы, должен сотрудничать с главным аудитором. Например, другой аудитор должен сообщить главному аудитору о любых аспектах своей работы, которые не могут быть выполнены в соответствии с требованиями. Аналогично, в соответствии с правовыми и профессиональными нормами, другой аудитор должен быть информирован о любых аспектах, о которых стало известно главному аудитору и которые могут серьезно повлиять на работу другого аудитора.

Если главный аудитор приходит к выводу о том, что работу другого аудитора нельзя использовать, а сам главный аудитор не может выполнить достаточные дополнительные процедуры в отношении финансовой информации компонентов, проверенных другим аудитором, он должен выразить мнение с оговоркой или отказаться от выражения мнения, поскольку существует ограничение объема аудита.

Если другой аудитор выдает или намеревается выдать модифицированный аудиторский отчет (заключение), главный аудитор должен рассмотреть, имеет ли предмет модификации такой характер и значимость с точки зрения финансовой отчетности субъекта, по которой готовит отчет (заключение) главный аудитор, что необходимо модифицировать отчет (заключение) главного аудитора.

Внутренний аудит представляет собой деятельность структурного подразделения субъекта, которое в той или иной степени занимается проверкой и контролем за деятельностью предприятия и его руководства. Эффективность деятельности таких подразделений во многом зависит от организации системы внутреннего контроля на предприятии. В этих целях рекомендуется применять МСА 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита».

Цель МСА 610 – установление стандартов и предоставление руководства для внешних аудиторов при рассмотрении работы внутреннего аудита (применимой к аудиту финансовой отчетности). Такая оговорка связана с тем, что внутренние аудиторы занимаются не только проблемами финансового учета, но и управленческого учета и анализа.

Внешний аудитор должен рассмотреть деятельность внутреннего аудита и ее влияние на процедуры внешнего аудита.

К работам внутреннего аудита относятся:

• обзорная проверка действующих систем бухгалтерского учета и СВК, которые действуют на предприятии субъекта;

• установление адекватных систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля и их мониторинг;

• исследование и анализ финансово-хозяйственной информации;

• проведение обзорных проверок, затрагивающих разные стороны деятельности субъекта;

• проверка соблюдения законодательства.

Если внешний аудитор использует результаты работы внутреннего аудитора, он должен ее оценить и протестировать.

Внутренний контроль качества аудита

Настоящее федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности, разработанное с учетом международных стандартов аудита, устанавливает единые требования к внутреннему контролю качества аудита.

 Принципы и конкретные процедуры осуществления внутреннего контроля качества аудита должны быть реализованы как в рамках всей деятельности аудиторской организации (индивидуального аудитора ИА), так и в ходе проведения каждой аудиторской проверки, а также могут быть применены при оказании сопутствующих аудиту услуг.

 В настоящем правиле (стандарте) аудиторской деятельности используются понятия, которые означают следующее:

 "руководитель аудиторской проверки" - аудитор, несущий основную ответственность за проведение аудита;

 "работники" - руководящие сотрудники и иные специалисты, участвующие в аудиторской деятельности аудиторской организации (ИА), а также в оказании сопутствующих аудиту услуг;

 "ассистенты аудитора" - сотрудники, участвующие в проведении аудита и не являющиеся аудиторами.

Аудиторская организация (ИА) должны определить методы и конкретные процедуры внутреннего контроля качества работы, призванные обеспечить проведение аудита и оказание сопутствующих аудиту услуг в соответствии с федеральными законами, федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, внутренними правилами (стандартами) аудиторской деятельности, действующими в профессиональных аудиторских объединениях, членом которых является аудиторская организация (ИА), либо в соответствии с иными документами.

Общие требования к системе внутреннего контроля качества аудита, которые устанавливаются аудиторской организацией (ИА), должны предусматривать следующее:

 а) работники аудиторской организации (ИА) должны придерживаться принципов независимости, честности, объективности и конфиденциальности, а также норм профессионального поведения;

 б) работники аудиторской организации (ИА) должны владеть надлежащими навыками и придерживаться их, а также обладать профессиональной компетентностью, необходимой для выполнения обязанностей с должной тщательностью;

 в) проведение аудита поручается работникам, имеющим специальную подготовку и опыт, необходимые в данных условиях;

 г) необходимо в достаточной мере направлять работу работников, осуществлять текущий контроль на всех уровнях, чтобы обеспечить разумную уверенность в том, что выполненная работа соответствует надлежащему уровню качества;

 д) в случае необходимости проводятся консультации со специалистами, обладающими надлежащими знаниями;

 е) необходимо постоянно проводить работу как с потенциальными, так и с существующими клиентами. При решении вопроса о заключении договора или продолжении сотрудничества надо исходить из соображений независимости аудиторской организации (ИА), ее способности предоставлять услуги надлежащим образом и честности руководства аудируемого лица;

 ж) необходимо проводить регулярное наблюдение за адекватностью и эффективностью принципов и конкретных процедур внутреннего контроля качества аудита.

 Принципы и конкретные процедуры внутреннего контроля качества аудита необходимо довести до сведения работников аудиторской организации (ИА) так, чтобы обеспечить разумную уверенность в том, что такие принципы и процедуры понятны и применяются на практике.

**100. Документирование аудиторской проверки. Учет требований нормативных правовых актов в ходе аудита**

Документирование аудита позволяет анализировать действия аудиторов и, следовательно, организовать как внутрифирменный, так и внешний контроль качества их работы. Кроме того, на основе рабочей документации аудиторская организация может отстаивать свои интересы в суде в случае претензий клиентов по поводу низкого качества проведенного аудита.

Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности N 2 "Документирование аудита", утвержденное постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.02 г. N 696, устанавливает лишь общие требования к составлению документации в процессе аудита. Таким образом, аудиторские организации должны разработать конкретную методику документирования процесса проведения аудиторской проверки во внутрифирменных стандартах.

Регламент документирования аудиторских проверок в качестве приложения к внутрифирменному стандарту "Документирование аудита", описывающий порядок документирования следующих основных этапов аудиторской проверки:

преддоговорная работа;

назначение руководителя проверки;

планирование аудиторской проверки;

утверждение состава рабочей группы;

проведение аудиторской проверки с оформлением рабочих документов аудитора в соответствии с внутрифирменными стандартами;

формирование отчета по результатам аудиторской проверки и его согласование с аудируемым лицом;

подготовка и утверждение аудиторского заключения;

внутрифирменный контроль формирования "Дела клиента", аудиторского заключения и Отчета по результатам аудиторской проверки;

архивирование документов аудиторской проверки

Регулируется Правилом (стандартом) № 14 «Учет требований нормативных правовых актов российской федерации в ходе аудита» При планировании и выполнении процедур аудита, а также при оценке и оформлении результатов аудита аудитор должен осознавать, что несоблюдение аудируемым лицом законодательства Российской Федерации может оказать существенное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Однако нельзя ожидать, что аудит выявит все случаи несоблюдения законодательства Российской Федерации.

Нормативные правовые акты Российской Федерации значительно различаются по влиянию на финансовую (бухгалтерскую) отчетность. Некоторые из них определяют форму и содержание финансовой (бухгалтерской) отчетности, или показатели, которые должны быть в ней отражены, или форму и содержание раскрытия информации в финансовой (бухгалтерской) отчетности. Требования других нормативных правовых актов Российской Федерации должны соблюдаться руководством аудируемого лица либо этими актами должны быть установлены условия, в рамках которых аудируемому лицу разрешается вести хозяйственную деятельность. Некоторые аудируемые лица ведут деятельность в областях, которые детально регулируются законодательством Российской Федерации (например, кредитные организации). Деятельность других аудируемых лиц регулируется только такими нормативными правовыми актами Российской Федерации, которые определяют общие вопросы функционирования организации (например, техника безопасности, охрана здоровья работников и законодательство о труде в целом).

Несоблюдение законодательства Российской Федерации может иметь финансовые последствия для аудируемого лица, в частности, штрафы, иски. В целом, чем слабее связь несоблюдения требований нормативных правовых актов Российской Федерации с событиями и операциями, которые обычно отражаются в финансовой (бухгалтерской) отчетности, тем меньше вероятность того, что аудитор узнает или признает факт несоблюдения законодательства Российской Федерации.

Поскольку одной из целей аудита является выражение мнения о соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации, аудитору следует уделить особое внимание влиянию на аудит нормативных правовых актов Российской Федерации, регулирующих порядок ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности.

**101.** **Аудит учредительных документов и формирования уставного капитала. Аудит организации бухгалтерского учета и учетной политики организации**

Цель аудита учредительных документов и формирования уставного капитала предприятия - сформулировать мнение относительно соответствия учредительных документов предприятия действующему законодательству, правильности формирования (изменения) его уставного капитала.

Источники информации для проверки: устав предприятия, учредительный договор, свидетельства о государственной регистрации и регистрации в органах статистики, инспекции Министерства по налогам и сборам РФ, внебюджетных фондах, протоколы собраний учредителей (акционеров), проспекты эмиссии, отчет о результатах выполнения проспекта эмиссии, реестр акционеров, переписка с учредителями (акционерами), приказы, распоряжения, внутренние положения, лицензии, акты приема-передачи акций, акты оценки имущества, внесенного в счет оплаты акций (долей уставного капитала), документы, подтверждающие права на объекты недвижимости, земельные участки, нематериальные активы и др., учетные регистры (журналы-ордера, ведомости, машинограммы) по счетам 75, 80 и др., Главная книга, бухгалтерская отчетность и др.

Для достижения цели аудита учредительных документов и формирования уставного капитала предприятия должны быть решены следующие задачи:

- определить юридический статус предприятия, сферу деятельности и

права его функционирования:

- установить наличие лицензии по видам деятельности, подлежащих лицензированию;

- проверить порядок формирования и изменения уставного (складочного) капитала и изучить его структуру.

В процессе ознакомления с учредительными и другими правоустанавливающими документами аудиторы выясняют: когда и где зарегистрировано предприятие; какова его организационно-правовая форма; какова величина уставного капитала и соответствует ли она требованиям законодательства.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества хозяйственного общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Минимальный уставный капитал на дату государственной регистрации должен составлять: для открытого акционерного общества (ОАО) не менее 1000 МРОТ, для закрытого акционерного общества (ЗАО) и для общества с ограниченной ответственностью (ООО) - не менее 100 МРОТ.

В виде вклада в уставный капитал общества (в счет оплаты акций) его учредителями (акционерами) могут быть внесены денежные средства, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку. Денежная оценка неденежных вкладов, вносимых в счет оплаты долей (акций), производится по соглашению между учредителями. Если номинальная стоимость доли участника общества в уставном капитале общества (приобретаемых акций), оплачиваемой неденежным вкладом, составляет более 200 МРОТ на дату представления документов для государственной регистрации общества или соответствующих изменений в уставе общества, такой вклад должен оцениваться независимым оценщиком (аудитором).

Аудиторы получают также представление об организационной структуре предприятия; наличии филиалов и представительств; полномочиях руководителей всех уровней при принятии управленческих решений; о видах фондов, создание которых предусмотрено уставом; о порядке распределения прибыли: о порядке реорганизации и ликвидации предприятия; о наличии ограничений для исполнительной дирекции по сумме сделок с имуществом; об осуществлении внешнеэкономической деятельности и т. д.

Аудиторы должны внимательно изучить обоснованность формирования и изменения уставного капитала, правильность учетных записей, их подтверждение соответствующими документами. Поступление взносов учредителей проверяется на основании первичных документов и записей по кредиту счета 75-1 "Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал" в корреспонденцией с дебетом счетов учета денежных средств, основных средств, нематериальных активов, финансовых вложений, материалов, товаров и др. Если по окончании первого года с момента регистрации предприятия в бухгалтерском балансе и в соответствующем учетном регистре по счету 75-1 Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал" имеется дебетовое сальдо, следовательно требования законодательства по срокам формирования уставного капитала предприятия нарушены.

Цель аудита организации бухгалтерского учета и учетной политики предприятия - установить соответствие организации бухгалтерского учета и учетной политики требованиям действующего законодательства и особенностям деятельности предприятия.

Источники информации для проверки:Положение о бухгалтерии, должностные инструкции сотрудников бухгалтерии, график документооборота, описание технологического процесса компьютерной обработки учетной информации, Положение об учетной политике предприятия, результаты проводимых аудиторами устных опросов (бесед) и анкетирования сотрудников бухгалтерии и др.

Для достижения поставленной цели аудиторы должны решить следующие задачи:

- установить соответствие организационной структуры бухгалтерии и

формы бухгалтерского учета условиям организации и управления

предприятия;

- охарактеризовать системы документации и документооборота;

- дать оценку учетной политики предприятия.

В соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" руководители предприятия могут в зависимости от объема учетной работы: учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером; ввести в штат должность бухгалтера; передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту; вести бухгалтерский учет лично. Объем учетной работы на конкретном предприятии определяется рядом факторов: составом задач, которые ставит руководство перед учетными работниками; количеством, разнообразием и сложностью регистрируемых хозяйственных операций; уровнем компьютеризации учетного процесса и др.

В ходе проверки аудиторы на основании изучения Положения о бухгалтерской службе, должностных инструкций, устных опросов главного бухгалтера и сотрудников службы выясняют ее организационную структуру, распределение обязанностей, сложность выполняемых работ, уровень квалификации учетного персонала. Анализ объектов учета, видов и объема обрабатываемой учетной информации, использования компьютерных технологий в учетном процессе позволяет установить фактическую трудоемкость работ по отдельным группам хозяйственных операции и определить общую потребность вспециалистах и их рациональное закрепление за участками учета.

Предприятие самостоятельно определяет форму бухгалтерского учета (простую, журнально-ордерную, мемориально-ордерную или автоматизированную). Основными факторами, влияющими на такой выбор, являются объем обрабатываемой информации, численность сотрудников предприятия, уровень квалификации учетного персонала, уровень применения компьютерных технологий. В настоящее время все большее распространение получает автоматизированная форма учета, преимуществами которой является возможность оперативной обработки значительных массивов информации, реализация принципа однократного ввода информации в систему, возможность получения разнообразных отчетов по мере необходимости и за любой период времени. Внедрение этой формы приводит к изменению структуры бухгалтерии - в ее составе появляется подразделение, которое занимается программным и техническим сопровождением компьютерных систем.

Сопоставление фактической организационной структуры бухгалтерии с оптимальной и анализ применяемой формы бухгалтерского учета дает возможность аудиторам сделать вывод, насколько структура бухгалтерии и форма бухгалтерского учета соответствуют условиям организации и управления предприятия и обеспечивают полноту, своевременность и экономичность обработки учетной информации.

В процессе решения следующей задачи аудиторы изучают график документооборота и устанавливают: порядок оформления первичных документов и сроки сдачи их в бухгалтерию, состав форм внутренней отчетности и порядок их составления и представления, применяются ли типовые формы первичных документов, обосновано ли использование нетиповых форм и т. д. На основе ознакомления с фактически сложившимся на предприятии документооборотом определяется обеспеченность структурных подразделений бланками первичных документов, реальные сроки их подготовки и сдачи в бухгалтерию, содержание первичных документов, создаваемых автоматизированным способом, структура форм внутренней отчетности. Сопоставление полученной информации позволяет сформулировать вывод о соответствии (или несоответствии) фактического состава используемых на предприятии первичных документов и форм внутренней отчетности и их движения требованиям действующего законодательства и особенностям предприятия.

Особое внимание аудиторы должны обратить на содержание Положения об учетной политике предприятия. В процессе оценки данного документа устанавливается соответствие элементов и правил реализации учетной политики предприятия требованиям, установленным Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/98), тол нота отражения особенностей деятельности предприятия, правильность оформления этого документа и вносимых в него изменений.

**102. Аудит операций с денежными средствами и финансовых вложений**

Целью аудиторской проверки операций с денежными средствами является формирование мнения о достоверности бухгалтерской отчетности по разделу «Денежные средства» и соответствии применяемой методики учета денежных средств на счетах в банках. При этом аудитор самостоятельно определяет формы и методы аудиторской проверки, исходя из требований нормативных актов, а также конкретных условий договора. В плане аудиторской проверки необходимо отразить:

объем выполняемых работ;

сроки проведения и продолжительность работ;

способы и приемы, применяемые аудитором;

схему проверки по каждому участку бухгалтерского учета.

Основным нормативным документом по учету денежных средств является "Положение о ведении кассовых операций в национальной валюте ".

Источниками информационного обеспечения для проверки денежных средств служат:

- приходные и расходные кассовые ордера с оправдательным документами;

- журнал регистрации;

- кассовая книга;

- журнал-ордер и ведомость по счетам 30 - 35;

- выписки банка с платежными документами;

- главная книга;

- баланс;

- отчет о движении денежных средств.

Приступая к проверке операций аудитору целесообразно провести тестирование по заранее подготовленному вопросу, по результатам которого дается оценка состояния учета и внутреннего контроля денежных средств и составляется программа аудиторской проверки кассовых банковских операций для целенаправленного сбора документов.

Доказательство аудитор получает с помощью приемов:

· участие в инвентаризации кассовой наличности;

· наблюдение за проведением кассовых операций;

· устный опрос;

· получение письменного подтверждения;

· проверка арифметических подсчетов;

· анализ полученных данных.

Проверяя обоснованность признания активов в качестве финансовых вложений, аудитор должен оценить одновременное выполнение следующих условий:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;

- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);

- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью, в результате его обмена, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т.п.).

В бухгалтерском учете и отчетности, в зависимости от сроков отвлечения средств и их целевого назначения, финансовые вложения подразделяются на краткосрочные и долгосрочные. К краткосрочным финансовым вложениям можно отнести займы, предоставленные другим экономическим субъектам на срок до 12 месяцев. Под долгосрочными вложениями (на срок более 12 месяцем) понимают вклады в уставные капиталы и совместную деятельность, затраты на приобретение акций других экономических субъектов, паи, а также займы, предоставленные другим экономическим субъектам.

Основная цель аудита финансовых вложений - составить обоснованное мнение аудитора о достоверности и полноте информации о них в финансовой (бухгалтерской) отчетности проверяемого экономического субъекта.

Аудиторы должны проанализировать данные первичных документов и учетных регистров и выяснить состав финансовых вложений предприятия (краткосрочные и долгосрочные; государственные, муниципальные и корпоративные ценные бумаги; паи и акции; облигации; предоставленные займы; вклады по договору простого товарищества и др.). Аудиторы знакомятся с организацией учета и хранения ценных бумаг. На основе анализа доходности устанавливается экономическая целесообразность финансовых вложений, исследуется влияние отвлечения средств на показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Аудиторы на основе полученной информации заполняют заранее разработанные тесты. По результатам тестирования устанавливается оценка надежности систем и сравнивается с первоначальной оценкой, полученной на стадии планирования аудита. Если такая оценка окажется ниже первоначальной, то необходимо скорректировать объем и порядок проведения других аудиторских процедур. Аудиторы определяют объекты повышенного внимания при планировании контрольных процедур и уточняют аудиторский риск.

**103, Аудит операций с основными средствами и нематериальными активами**

Цель аудита основных средств – составить обоснованное мнение о достоверности и полноте информации об основных средствах, отраженной в финансовой отчетности проверяемой организации и пояснениях к ней.

Цель аудита нематериальных активов – составить обоснованное мнение о достоверности и полноте информации о них, отраженной в финансовой отчетности проверяемой организации.

Аудит проводится в соответствии с Законом об аудиторской деятельности и Федеральным стандартом аудита № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности».

В ходе аудиторской проверки основных средств и нематериальных активов, если планом аудита не предусмотрено иное, аудиторы могут рассмотреть и связанные с ними области учета и статьи отчетности.

Аудит основных средств, как и аудит нематериальных активов, может быть выполнен в несколько этапов, включая:

определение цели и задач аудиторской проверки;

планирование и разработка рабочей программы аудита;

составление аудиторского отчета (письменной информации руководству аудируемого лица);

разработку рекомендаций и предложений по оптимизации учета.

При планировании аудита прежде всего составляется рабочая программа, в которой содержатся юридическая и экономическая характеристики организации, перечень источников аудиторских доказательств, тесты системы внутреннего контроля и аудиторские процедуры. Характеристика организации должна включать информацию о правовом статусе, степени технической оснащенности, объеме деятельности, месторасположении, наличии торговых связей и т. д.

В программу аудита целесообразно включить следующие контрольные процедуры:

проверку соблюдения условий для отнесения имущества к основным средствам и к нематериальным активам;

оценку сохранности и проверку наличия (инвентаризация или ее результаты);

проверку документального оформления;

проверку правильности формирования первоначальной (восстановительной) стоимости;

проверку обоснованности и размера начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете;

проверку операций с основными средствами в рамках заключенных договоров лизинга;

анализ и обобщения результатов аудита.

Аудитор получает доказательства с применением следующих методов.

Информационная база, используемая аудитором при проверке основных средств и нематериальных активов, включает:

основные нормативные документы, регулирующие вопросы организации бухгалтерского учета и налогообложения;

приказ об учетной политике организации;

первичные документы по отражению операций;

регистры синтетического и аналитического учета движения, используемые в организации;

бухгалтерскую отчетность.

Операции с основными средствами и нематериальными активами можно укрупненно объединить в три группы:

приобретение (получение);

процесс эксплуатации (начисление амортизации);

выбытие (списание).

**104, Аудит оплаты труда и соблюдения трудового законодательства**

Цель аудиторской проверки соблюдения трудового законодательства и расчетов по оплате груда – оценка достоверности расчетов по оплате труда штатного и внештатного персонала и соответствие его нормативным документам, а также подтверждение того, что социально-трудовые отношения между работником и работодателем отрегулированы и не ухудшают по сравнению с законодательством положение работника. В процессе аудита осуществляется проверка:

• соблюдения положений законодательства о труде;

• документального оформления трудовых отношений;

• расчетов по оплате труда;

• расчетов по прочим операциям с персоналом;

• правильности отнесения затрат по оплате труда на себестоимость продукции;

• правильности начисления и уплаты налогов и внебюджетных платежей по расчетам с физическими лицами.

Проводя аудит по вопросам оплаты труда, необходимо помнить, что в настоящее время организациям предоставлены широкие права в области организации и оплаты труда, с одной стороны, но с другой – государством установлены определенные нормы, обязательные для всех экономических субъектов независимо от их формы собственности. Это, в первую очередь, минимальный размер оплаты труда, минимальная продолжительность отпуска, максимальная продолжительность рабочего дня, различного рода доплаты и надбавки и т.д.

При проверке соблюдения положений законодательства о труде необходимо проанализировать соблюдение процедуры оформления приема на работу, при этом надо иметь в виду, что она различается для штатных и внештатных работников.

При проверке правильности установления оклада при приеме на работу аудитор обращает внимание, не определен ли он в размере ниже МРОТ, не противоречат ли установленная форма и система оплаты труда действующему законодательству.

Аудитору необходимо проверить, все ли вопросы трудовых взаимоотношений между работником и работодателем оговорены в трудовом договоре. В ст. 56 Трудового кодекса РФ содержится законодательное определение этого договора как соглашения между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику по обусловленной трудовой функции условия труда, предусмотренные Трудовым кодексом РФ, законами и иными нормативными актами, содержащими нормы трудового права; своевременно и в полном объеме выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнить определенную этим трудовым соглашением трудовую функцию, соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка.

Аудитор должен проверить, как ведется оформление сотрудников при приеме и увольнении, как организован учет рабочего времени сотрудников, каким образом построена система оплаты труда и т.д. Прием на работу работников и оформление проверяются по приказам, контрактам, трудовым соглашениям.

Учет рабочего времени и начисление заработной платы работникам, состоящим на повременной оплате труда, ведется с помощью табеля учета использования рабочего времени и расчета заработной платы. В этом документе отражаются все данные по каждому работающему, включая отработанное время, дни отпуска, время нахождения в командировке, дни болезни и др. Что касается рабочих-сдельщиков, то основными документами являются наряды, маршрутные листки.

В ходе аудита выясняют такие вопросы: правильность оплаты по сдельным расценкам, тарифным ставкам и окладам; обоснованность начисления премий и их соответствие действующей на предприятии системе премирования; обоснованность начисления разного рода доплат и выплат; правильность оставления бухгалтерских проводок и ведения синтетического и аналитического учета по оплате труда и т.д. Аудитор также поверяет правильность начисления и своевременность выплаты заработной платы.

**105. Аудит расчетных операций. Аудит учета кредитных операций**

Контроль за состоянием расчетно-платежной дисциплины непосредственно влияет на финансовое положение предприятия, его платежеспособность.

При проверке необходимо анализировать состояние расчетов: с поставщиками и подрядчиками (счет 60), с покупателями и заказчиками (счет 62), с бюджетом (счет 68), с персоналом по оплате труда (счет 70) и др.

Сверяя балансовые показатели с главной книгой, журналами-ордерами, машинограммами и другими учетными регистрами, надо установить, не допущено ли «свертывания» сальдо долгов, когда из большей суммы остатка (по данным аналитических счето

вычитают меньшую, «приукрашивая» отчетные данные.

Проверку состояния расчетов целесообразно начинать с анализа материалов, их инвентаризации

Инвентаризация расчетов >

Виды расчетов: с покупателями, поставщиками, подотчетными лицами, рабочими и служащими, депонентами и другими дебиторами и кредиторами, с банками по ссудам и т. д.

Содержание инвентаризации >

Выявление остатков и проверка обоснованности сумм, числящихся на этих счетах

Задачи аудитора >

Совместно с членами инвентаризационной комиссии: установление сроков возникновения задолженности по счетам дебиторов и кредиторов, реальности ее и лиц, виновных в пропуске сроков исковой давности, если это имело место

Инвентаризация расчетов с покупателями, поставщиками, подотчетными лицами и другими дебиторами и кредиторами заключается в выявлении по документам остатков и тщательной проверке обоснованности сумм, числящихся на балансовых счетах. Аудитор и члены инвентаризационной комиссии устанавливают даты возникновения задолженности, ее реальность и лиц, виновных в пропуске сроков исковой давности.

Результаты инвентаризации расчетов оформляются актом. В нем следует указать суммы:

несогласованной дебиторской и кредиторской задолженности;

безнадежных долгов;

кредиторской и дебиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности.

По этим видам задолженности к акту инвентаризации расчетов должна быть приложена справка, в которой приводятся:

наименование и адреса дебиторов и кредиторов;

сумма задолженности (указано, за что она числится, с какого времени и на основании каких документов).

По суммам дебиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности, в справке указываются лица, виновные в пропуске этих сроков.

Важным вопросом проверки являются правильность списания задолженности вследствие неплатежеспособности должника.

Этот долг может быть отнесен на убыток, однако это не должно являться аннулированием задолженности. Ее следует отражать за балансом в течение 5 лет с момента списания для наблюдения за возможностью взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

**106.** **Аудит учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)**

Цельаудиторской проверки затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции - установление соответствия применяемого порядка учета и налогообложения указанных операций нормативным документам Российской Федерации.

Источникиполучения информации для аудиторских доказательств:

1. Унифицированные документы, служащие основанием для отражения в учете операций по учету затрат на производство продукции (работ, услуг) (требование - накладная (форма М-11), лимитно-заборные карты (форма М-8), расчетно-платежные ведомости, путевые листы легкового автомобиля и т.д.);

2. Документы, которые служат основанием для отражения в учете операций по учету затрат на производство (справки бухгалтерии - для включения издержек производства в себестоимость продукции (работ, услуг), расчеты налоговых платежей и платежей во внебюджетные фонды - для списания на затраты производства расходов по налогам в бюджет и отчислениям во внебюджетные фонды);

3. В организациях, применяющих единую журнально-ордерную форму счетоводства, учетные регистры, используемые для отражения хозяйственных операций по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг): журнал-ордер №1; журнал-ордер №2; журнал-ордер №2/1; журнал-ордер №3; журнал-ордер №6; журнал-ордер №7; журнал-ордер №8; ведомость №9 «Учет расчетов с жильцами квартир и общежитий»; журнал-ордер №9; журналы-ордера №10, 10/1 или10а; ведомость №12 «Учет затрат цехов»; ведомость №13 «Учет затрат обслуживающих производств и хозяйств»; ведомость №15 «Учет общехозяйственных расходов, расходов будущих периодов и внепроизводственных расходов»; журнал-ордер №11; ведомость №16 «Учет реализации продукции, работ, услуг»; ведомость учета затрат по капитальным вложениям; журнал-ордер №14.

До начала документальной проверки аудитору необходимо изучить организационные и технологические особенности предприятия, специализацию, масштабы и структуру каждого вида его производственной деятельности. На основе анализа учетной политики и особенностей производства аудитор выясняет обоснованность применяемого на практике метода учета производственных затрат и варианта сводного учета затрат.

Если в процессе проверки установлено, что в учетной политике обоснован метод учета затрат, отвечающий требованиям технологического процесса, а фактически элементы этого метода не используются, то аудитор должен зафиксировать данное отклонение в рабочих документах и определить его влияние на формирование себестоимости продукции.

Если описанный в учетной политике метод учета затрат не соответствует особенностям технологического процесса, то аудитор может порекомендовать клиенту ряд изменений, которые позволят организовать производственный учет в соответствии с требованиями нормативных документов[16].

Для подтверждения первоначальной оценки систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета затрат на производство продукции авторы[17] предлагают применение метода тестирования и установления уровня эффективности указанных систем

По результатам тестирования устанавливается оценка надежности систем и сравнивается с первоначальной оценкой, полученной на стадии планирования. Если такая оценка окажется ниже первоначальной, то необходимо скорректировать объем и порядок проведения других аудиторских процедур.

**107. Аудит формирования финансовых результатов и их использования**

Финансовый результат – это результат производственно-финансовой деятельности предприятия, организации, фирмы. Аудитор должен проверить правильность формирования финансового результата по счету 99 "Прибыли и убытки", по кредиту которого отражаются доходы и прибыль, а по дебету – расходы и убыток.

Известно, что хозяйственные операции отражаются на этом счете нарастающим итогом с начала года и путем сопоставления кредитового и дебетового оборотов по счету 99 "Прибыли и убытки". На этом счете определяется конечный финансовый результат за отчетный период. Размер прибыли определяется за счет превышения кредитового оборота над дебетовым в виде сальдо по кредиту счета 99. Размер убытка организации определяется за счет превышения дебетового оборота над кредитовым в виде сальдо по дебету счета 99. Особенностью этого счета является наличие одностороннего сальдо.

Аудитору необходимо проверить правильность отражения конечного финансового результата по следующим направлениям:

– от реализации продукции (работ, услуг) – отражается по счету 90 "Продажи";

– от реализации основных средств – отражается по счету 91 "Прочие доходы и расходы";

– от реализации нематериальных активов, товарно-материальных ценностей в виде средств в обороте, валютных ценностей, ценных бумаг и других финансовых вложений – отражается по счету 91 "Прочие доходы и расходы".

Значительную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции (работ, услуг). Эта прибыль получила название реализационного финансового результата. Аудитор наибольшее внимание должен уделить формированию и отражению в учете этого показателя.

Аудитору следует проверить правильность формирования затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли.

Во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283, Минфин России приказами от 6 мая 1999 г. № 32н и 33н утвердило Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" (ПБУ 9/99) и "Расходы организации" (ПБУ 10/99). Аудитор в своей работе должен руководствоваться этими документами.

Аудитор проверяет своевременность ежемесячного списания результатов от реализации продукции (работ, услуг) на счет 99 "Прибыли и убытки". Для сельскохозяйственных предприятий такое списание производится один раз в год в конце текущего года.

Аудитору необходимо учесть особенности отражения затрат от реализации товаров для снабженческих, сбытовых и торговых организаций, у которых списывают со счета 90 "Продажи" на счет 99 "Прибыли и убытки" не прибыль или убыток, а валовой доход от реализации товаров. Эти организации для выявления реального финансового результата от реализации товаров используют счет 44 "Расходы на продажу", с которого списывают на счет 99 "Прибыли и убытки" только издержки, относящиеся к реализованные товарам. Аудитор проверяет правильность распределения издержек обращения между реализованными товарами и остатком товаров на конец месяца путем расчета среднего процента издержек обращения к продажной стоимости товаров.

**108. Аудиторское заключение. Письменная информация аудитора руководству аудируемого лица по результатам проведения аудита**

Аудиторское заключение - это служебный документ для проверяемых (аудируемых) лиц, ведущих бухгалтерскую отчетность. Он составляется согласно определенным правилам и нормам. В аудиторском заключении находится вся необходимая информация о правильности бухотчетности проверяемого. Понятие "достоверность" в аудиторском заключении - это степень точности информации бухотчетности о финансовом и имущественном состоянии дел проверяемых лиц (объектов), а также о результативности их хозяйственного функционирования в целом.

Заключение помогает оценить процесс хозяйственной деятельности на момент аудита и подсказать необходимые выводы для принятия мер по ее дальнейшему урегулированию. В аудиторском заключении проверяющий фиксирует для аудируемого лица (объекта) максимально допустимые размеры несхождений, исходя из которых выполняется дальнейший детализированный анализ работы.

В любых аудиторских заключениях отражаются:

наименование (Ф.И.О и должность проверяемого лица) объекта;

сведения о проверяющем;

сведения об аудируемом объекте;

вводный отдел;

основное описание объема аудита;

оценка проверяющего;

дата аудиторского заключения и подпись проверяющего.

Аудиторское заключение - образец

Заключение должно быть понятным и объективным, а также отражать все факты, которые посодействуют оценке реальной ситуации у проверяемого лица, или на всем объекте. Заключение аудиторской фирмы отражает действительное положение дел и дает возможность повысить отдачу от деятельности проверяемых, а также повысить степень прозрачности в ведении бухотчетности.

В процессе написания аудиторского заключения досконально исследуется бухотчетность того или иного предприятия. Главная цель аудиторского заключения - предельная точность проверки и обнаружение всех погрешностей и просчетов. Характерная черта аудита - его объективность и независимость от внешних влияний и субъективных обстоятельств. Заключение формируется, исходя из действующих законодательных эталонов и служит веским основанием для руководителя проверяемого объекта в принятии взвешенных решений.

Письменная информация аудитора руководству аудируемого лица - это отчет аудитора, составленный в виде письма к руководству и включающий в себя: описание сведений о недостатках, выявленных в учетных записях, бухгалтерском учете и системе внутреннего контроля; перечень обстоятельств, при которых эти недочеты были найдены; рекомендации по их устранению.

Согласно ПСАД №22 «Сообщение информации, полученной по результатам аудита, руководству аудируемого лица и представителям его собственника» аудитор должен установить надлежащих получателей информации из числа руководства и представителей собственника аудируемого лица [23].

Руководством аудируемого лица являются лица, отвечающие за повседневное управление аудируемым лицом, а также осуществление финансово-хозяйственных операций, ведение бухгалтерского учета и подготовку финансовой (бухгалтерской) отчетности (например, генеральный директор, финансовый директор, главный бухгалтер)

Представителями собственника аудируемого лица являются лица или коллегиальные органы, которые осуществляют общий надзор и стратегическое руководство деятельностью аудируемого лица, а также в соответствии с учредительными документами могут контролировать текущую деятельность его руководства, в том числе назначать или освобождать от должности представителей высшего руководства.

Письменная информация аудитора готовится в ходе аудита и предоставляется аудируемому лицу на завершающей стадии проверки.

Информация для руководства аудируемой организации должна отражать:

1) общий подход аудитора к проведению аудита и его объему, обеспокоенность аудитора по поводу любых ограничений объема аудита, а также комментарии по поводу уместности любых дополнительных требований руководства аудируемого лица;

2) выбор учетной политики или ее изменение руководством аудируемого лица, которое оказывает или может оказать существенное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность аудируемого лица

3) возможное влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность аудируемого лица каких-либо существенных рисков и внешних факторов, которые должны быть раскрыты в финансовой (бухгалтерской) отчетности (например, судебных разбирательств);

4) предлагаемые аудитором существенные корректировки финансовой (бухгалтерской) отчетности, как осуществленные, так и не осуществленные аудируемым лицом;

5) существенные неопределенности, касающиеся событий или условий, которые могут в значительной мере поставить под сомнение способность аудируемого лица продолжать непрерывно вести свою деятельность;

6) разногласия аудитора с руководством аудируемого лица по вопросам, которые по отдельности или в совокупности могут являться значимыми для финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица или аудиторского заключения. Сообщаемая в этой связи информация должна включать пояснения важности этого вопроса и сведения о том, был ли данный вопрос разрешен или нет;

7) предполагаемые модификации аудиторского заключения;

8) вопросы, заслуживающие внимания представителей собственника (например, существенные недочеты в области внутреннего контроля, вопросы, касающиеся деловой репутации руководства аудируемого лица, а также случаи недобросовестных действий руководства);

9) вопросы, освещение которых согласовано аудитором с аудируемым лицом в договоре оказания аудиторских услуг.

Письменная информация необходима не только руководителям или собственникам проверяемой организации (для которых письменная информация носит рекомендательный характер), но и для самого аудитора. Она может использоваться аудиторской организацией в следующих случаях:

1) для контроля за выполненной аудиторами работы;

2) для контроля качества выполнения аудиторского процесса;

3) для накопления знаний о бизнесе клиента;

4) при планировании проведения последующих проверок;

5) для планирования сопутствующих работ;

6) для подтверждения того, что при проведении аудита соблюдались требования стандартов в отношении независимости и профессионализма аудиторов, планирования и документирования аудиторского процесса, достаточности аудиторских доказательств для выражения мнения;

7) для подготовки аудиторского заключения;

8) в качестве доказательства в случае спора с аудируемым лицом (в том числе судебного), который впоследствии может произойти.

Письменная информация аудитора составляется не менее чем в двух экземплярах: один экземпляр передается под расписку только следующим лицам:

а) лицу, подписавшему договор на оказание аудиторских услуг;

б) лицу, прямо указанному в качестве получателя письменной информации ау

дитора в договоре на оказание аудиторских услуг;

в) любому другому лицу - в случае наличия указания на то, от лица, подпи

савшего договор на оказание аудиторских услуг

Второй экземпляр остается в распоряжении аудиторской организации и приобщается к общей рабочей документации аудитора