

Содержание

1.Реализация продукции. Факторы, оказывающие влияние на ее изменение (ритмичность, качество, ассортимент и т.д.).....	3
2. Анализ инновационной деятельности.....	8
Список литературы.....	11

1.Реализация продукции. Факторы, оказывающие влияние на ее изменение (ритмичность, качество, ассортимент и т.д.)

Завершающей стадией процесса кругооборота средств предприятия является реализация продукции (работ, услуг), в результате чего готовые изделия (работы, услуги) превращаются в деньги.

С введением в действие налогового кодекса РФ определено понятие реализации готовой продукции. Согласно ст.39 налогового кодекса, реализацией товаров (работ, услуг) признается передача права собственности на товар от одного лица к другому.

Реализация – основной объемный показатель деятельности предприятия. Процессом реализации является совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции. Планирование процесса реализации начинается с обеспечения предприятия заказами. На их основе составляется план по номенклатуре, являющийся основанием организации производственного выпуска соответствующих видов продукции. Заказы согласовываются с заказчиками продукции и поставщиками материалов. С покупателями заключаются договоры, в которых указывается ассортимент, сроки отгрузки, количество и качество продукции, цена, форма расчетов.

Согласно статьи 39 «Реализация товаров, работ или услуг»: реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе.

Место и момент фактической реализации товаров, работ или услуг определяются в соответствии с частью второй настоящего Кодекса.

Не признается реализацией товаров, работ или услуг:

1) осуществление операций, связанных с обращением российской или иностранной валюты (за исключением целей нумизматики);

2) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации ее правопреемнику (правопреемникам) при реорганизации этой организации;

3) передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества некоммерческим организациям на осуществление основной уставной деятельности, не связанной с предпринимательской деятельностью;

4) передача имущества, если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов);

5) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику хозяйственного общества или товарищества (его правопреемнику или наследнику) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарищества, а также при распределении имущества ликвидируемого хозяйственного общества или товарищества между его участниками;

6) передача имущества в пределах первоначального взноса участнику договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или его правопреемнику в случае выдела его доли из имущества, находящегося в общей собственности участников договора, или раздела такого имущества;

7) передача жилых помещений физическим лицам в домах государственного или муниципального жилищного фонда при проведении приватизации;

8) изъятие имущества путем конфискации, наследование имущества, а также обращение в собственность иных лиц бесхозных и брошенных вещей, бесхозных животных, находки, клада в соответствии с нормами Гражданского кодекса Российской Федерации;

9) иные операции в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом.

Розничная торговля является важнейшей отраслью хозяйственной деятельности. Основным показателем работы торговых предприятий является розничный товароборот. В сфере розничной торговли заканчивается процесс обращения товаров, и они переходят в сферу личного потребления. Розничная торговля- реализация товаров непосредственно населению для личного потребления. Розничная торговля подразделяется по формам собственности на государственную, коллективную, совместную, частную, смешанную.

Бухгалтерский учет на розничном торговом предприятии должен обеспечить:

контроль за выполнением плана розничного товароборота, подготовку информации, необходимой для управления всеми службами предприятия;

проверку правильности документального оформления, законности и целесообразности товарно-тарных операций, своевременное и полное их отражение в учете;

организацию материальной ответственности за товары и тару;

и контроль за правильностью списания товарных потерь;

контроль за соблюдением правил проведения инвентаризаций, своевременное выявление и отражение в учете их результатов.

Основной составной частью розничного товароборота является продажа товаров населению за наличный расчет, а объем реализации определяется выручкой за проданные товары. На предприятии розничной торговли одной из важнейших частей учета является учет товаров и тары.

Реализация товаров в розничных торговых предприятиях производится за наличный расчет. Учет товаров на предприятиях розничной торговли, реализующих товары населению, ведут в суммовом или количественно-

суммовом выражении. Документальное оформление продажи товаров за наличный расчет зависит от формы обслуживания покупателей и порядка получения наличных денег от них.

Основное назначение оптовой торговли состоит в организации бесперебойного рационального товароснабжения розничных продавцов и промышленных предприятий, в обеспечении сбалансированности спроса и предложения.

Главным количественным показателем, позволяющим оценить объемы работы оптового предприятия, является оптовый товарооборот.

Оптовый товарооборот – это продажа товаров торговыми предприятиями другим предприятиям, использующим эти товары либо для последующей перепродажи, либо для производственного потребления в качестве сырья и материалов, либо для материального обеспечения, хозяйственных нужд. В результате оптового товарооборота товары не переходят в сферу личного потребления, а остаются в сфере обращения или поступают в сферу производственного потребления. Иными словами, при оптовом товарообороте товар реализуется для последующей переработки или перепродажи.

Объем товарооборота, его структура, виды и формы товародвижения, определяют другие важнейшие показатели хозяйственной деятельности.

В зависимости от назначения товарных ресурсов, степени завершенности оптовой продажи оптовый товарооборот подразделяется на следующие виды:

Оптовый товарооборот по реализации включает продажу товаров организациям и предприятиям розничной торговли и общественного питания, расположенным в районе деятельности оптового предприятия, поставки внерыночным потребителям (для промышленной переработки и промышленного потребления, по фондам спецодежды, спецобуви и т.п.) и на экспорт. К оптовой реализации относится также стоимость товаров, поставляемых в розницу по прямым договорам, в том случае, если оптовое

предприятие участвует в организации этих поставок, поставки вне рыночным потребителям, на экспорт и по клирингу. Для оптовой реализации характерно, что она завершает движение товаров в оптовом звене и составляет почти 2/3 валового оптового товарооборота.

Оптовый товарооборот на предприятия представляет собой реализацию товаров крупными партиями по наличному и безналичному расчетам. В данном случае наличный расчет между юридическими лицами может производиться в пределах 10 000 рублей, большая сумма должна идти перечислением. Наличный товарооборот облагается налогом с продаж и налогом на добавленную стоимость, что обязательно должно отражаться в сопроводительных документах. Оптовая реализация предполагает собой совершение сделки путем подписания договоров, где указываются все реквизиты предприятий-контрагентов, а также все параметры договора, с оговоркой на наличный или безналичный расчет.

Основные задачи учета поступления товаров и выполнением договоров поставок:

- п контроль за выполнением плана поступления товаров в целом, а также по источникам поступления;

- п контроль выполнения договорных обязательств поставщиками по количеству (объему), ассортименту, качеству, срокам поставок товаров;

- п контроль за правильным определением количества, качества, цен, стоимости товаров, поступивших в магазин, за своевременным и качественным оформлением документов на поступившие товары. От этого зависит обоснование и своевременное предъявление претензий поставщику или транспортным организациям за недопоставку товаров, за понижение их качества по сравнению с указанным в документах поставщика;

- п контроль за своевременным и полным оприходованием поступивших товаров материально-ответственными лицами, что является важным условием обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей;

и контроль за осуществлением своевременных и правильных расчетов с поставщиками за поступившие и оприходованные товары.

2. Анализ инновационной деятельности

Инновационная деятельность - процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Рассматривая данное определение инновационной деятельности следует указать на отсутствие в нем понятия разработки инновации. Инновационная деятельность означает весь без исключения инновационный процесс, начиная появлением идеи и заканчивая диффузией продукта. Более точное определение инновационной деятельности следующее.

Инновационная деятельность - это процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Инновационные товары, работы, услуги – товары, работы, услуги, новые или подвергавшиеся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям.

Технологические инновации - деятельность организации, связанная с разработкой и внедрением: технологически новых продуктов и процессов, а также значительных технологических усовершенствований в продуктах и

процессах; технологически новых или значительно усовершенствованных услуг; новых или значительно усовершенствованных способов производства (передачи) услуг.

Современную инновационную деятельность и ее виды характеризуют по двум направлениям (тенденциям): - с позиции рекомендаций ЮНЕСКО инновационная деятельность рассматривается как научно-техническая деятельность (НТД), которая включает три ее вида: научные исследования и разработки (НИОКР); научно-техническое образование и подготовка кадров; научно-технические услуги; - согласно сложившимся представлениям отечественных ученых-экономистов инновационная деятельность - это разработка новшеств и деятельность по материализации нововведений.

Государственное регулирование инновационной деятельности осуществляется путем: определения и поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности государственного, отраслевого и регионального уровней; формирования и реализации государственных, отраслевых и региональных инновационных программ; создание нормативно-правовой базы и экономических механизмов для поддержки и стимулирования инновационной деятельности; защиты прав и интересов субъектов инновационной деятельности; финансовой поддержки выполнения инновационных проектов; установление льготного налогообложения субъектов инновационной деятельности; поддержки функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры.

Затраты на технологические инновации представляют собой выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе организации (отрасли, региона, страны).

Осуществление инновационной деятельности связано с внутренними и внешними затратами.

Внутренние затраты (текущие и капитальные) распределяются по источникам финансирования: собственные средства организации; средства

бюджета; средства внебюджетных фондов; средства организаций предпринимательского сектора.

Внутренние текущие затраты на исследования и разработки распределяются по видам работ и секторам деятельности.

Выделяют затраты на: фундаментальные исследования; прикладные исследования; разработки.

По секторам деятельности: государственный; предпринимательский; сектор высшего образования; частный неприбыльный сектор.

Следует различать эффективность затрат на инновационную деятельность у производителей (продавцов) и покупателей.

Затраты, связанные с изобретательством, включают: расходы на проведение опытно-экспериментальных работ; расходы на изготовление моделей и образцов; расходы на организацию выставок, конкурсов и других мероприятий по маркетингу; выплату авторских вознаграждений.

Общие затраты на создание новой техники можно представить как произведение средних затрат в расчете на один образец и количество созданных образцов.

Покупатель, приобретая новшества, совершенствует свою материально-техническую базу, технологию производства и управления. Он несет затраты, связанные с покупкой новшеств, их транспортировкой, освоением и др. Эффективностью затрат на использование новшеств можно управлять, анализируя следующие показатели: затраты на освоение новшеств; общие затраты на производство и реализацию продукции; выручку от реализации продукции, произведенной с применением новшеств; прибыль от реализации продукции, произведенной с применением новшеств; выручку от реализации всей продукции; стоимость нематериальных активов (средняя за период); стоимость основных фондов (средняя за период); чистую прибыль; среднесписочную численность персонала.

Приведенные показатели позволяют построить систему взаимосвязанных факторов-сомножителей для проведения факторного

индексного анализа затрат на единицу объема реализации; прибыли от реализации продукции; чистой прибыли.

Список литературы

1. Баликоев, В. З. Общая экономическая теория : учебник / В. З. Баликоев. – 16-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 528 с.
2. Богатырева, М. В. Основы экономики: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Богатырева, А. Е. Колмаков, М. А. Колмаков. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 424 с.
3. Борисов, Е. Ф. Экономика: учебник и практикум / Е. Ф. Борисов. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 383 с.
4. Бродский, Б. Е. Макроэкономика: Продвинутый уровень: курс лекций / Б. Е. Бродский. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2019. – 336 с.
5. Васильев, В. П. Экономика: учебник и практикум для вузов / В. П. Васильев, Ю. А. Холоденко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 316 с.
6. Викулина, Т. Д. Экономическая теория: учебное пособие / Т. Д. Викулина. – 2-е изд. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. – 209 с.
7. Гребенников, П. И. Макроэкономика в 2 т. Том 1: учебник и практикум для вузов / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич, А. И. Леусский. – 11-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 300 с.
8. Гребенников, П. И. Макроэкономика в 2 т. Том 2: учебник и практикум для вузов / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич, А. И. Леусский. – 11-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 255 с.
9. Гребенников, П. И. Экономика: учебник для вузов / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 310 с.
10. Гукасян, Г. М. Экономическая теория: ключевые вопросы: Учебное пособие / Г.М. Гукасян. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 224 с.

