

Содержание:

Введение

Деятельность любого предприятия должна быть рентабельна и целью любого производства является получение прибыли. Достижение этой цели зависит от очень большого числа факторов и связано с общей организацией производства, применением высоких технологий, финансовыми возможностями, а также с технической оснащенностью предприятия.

Внеоборотные активы являются тем инструментом, который дает возможность предприятию вести бизнес, совершая многократные обороты оборотных активов. К внеоборотным активам относятся основные средства (здания, сооружения, оборудование и т. п.), нематериальные активы (программное обеспечение, зарегистрированные товарные знаки, права на использование изобретений и т. п.), долгосрочные финансовые вложения и др.

Актуальность темы работы состоит в том, что основные фонды участвуют в процессе производства длительное время, обслуживают большое число производственных циклов и, постепенно изнашиваясь в производственном процессе, частями переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию, сохраняя при этом натуральную форму. Эта особенность основных фондов делает необходимым их максимально эффективное использование.

Поэтому целью данной работы является освещение теоретических и практических аспектов анализа эффективности использования основных фондов предприятия, а также разработка основных направлений улучшения использования основных фондов.

Задачами данной работы является:

- рассмотреть сущность внеоборотных активов предприятия, их классификацию, оценку и амортизацию;
- проанализировать внеоборотные активы предприятия и эффективность их использования;

-разработать мероприятия по эффективности использования внеоборотных активов предприятия.

Предметом работы выступают внеоборотные активы предприятия и оценка эффективности их использования.

Объектом работы является ПАО «Банк Москвы».

При написании данной работы были использованы следующие приемы и методы: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; анализ коэффициентов (относительных показателей); сравнительный анализ; табличный, графический.

Теоретической основой представленной курсовой работы выступили научные работы и труды российских авторов, посвященных изучению основных фондов, их оценке, анализу состояния фондов на предприятиях в современных условиях. Это такие авторы как Горфинкель В.Я, Борисов Е.Ф., Булатов А.С., Войтов А.Г., Николаева И.П., Казаков А.П., Минаева Н.В., Савицкая Г.В., Волков О.И., Яркина Т. В., Купряков Е.М., Гиляровская Л.Т. и др. Законодательной основой данной работы выступают – Налоговый кодекс Российской Федерации, Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), постановление Правительства Российской Федерации «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы», Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации и другие нормативные правовые акты, регулирующие отношения, возникающие на предприятиях в процессе эксплуатации основных фондов.

ГЛАВА 1. Теоретические основы учета внеоборотных активов

1.1 Экономическая сущность, классификация и значение внеоборотных активов организации

Внеоборотные активы являются одними из важнейших составных частей имущества организации. Сформированные на первоначальном этапе деятельности предприятия Внеоборотные активы требуют постоянного управления ими. Это управление осуществляется в различных формах и разными функциональными

подразделениями предприятия. Часть функций этого управления возлагается на финансовый менеджмент. Авансированный капитал может быть рассмотрен с двух сторон[1]:

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку.

Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например,

возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

1) со стороны размещения - активы;

2) со стороны источников формирования - пассивы.

Активы в зависимости от срока обращения подразделяются: на внеоборотные (или долгосрочные), срок погашения которых превышает 12 месяцев после отчетной даты или они используются за период, превышающий нормальный производственный цикл, если последний более 12 месяцев; и оборотные (или краткосрочные), срок обращения которых заканчивается в течение 12 месяцев после отчетной даты или в течение нормального операционного цикла, если последний превышает 12 месяцев. Поэтому общую структуру активов характеризует коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов, рассчитываемый по формуле[2]:

$$K_{об} = E/F',$$

где E- величина оборотных активов предприятия на отчетную дату;

F' - величина внеоборотных активов предприятия на отчетную дату (по остаточной стоимости).

Значение данного показателя в большей степени обусловлено отраслевыми особенностями кругооборота средств анализируемого предприятия. В ходе внутреннего анализа структуры активов следует выяснить причины резкого изменения коэффициента (если это имеет место) за отчетный период.

Разнообразие видов и элементов внеоборотных активов предприятия определяет необходимость их предварительной классификации в целях обеспечения целенаправленного управления ими. С позиций финансового менеджмента эта классификация строится по следующим основным признакам. По функциональным видам внеоборотные активы в современной практике финансового учета и управления подразделяются следующим образом[3]

- а) Основные средства. Они характеризуют совокупность материальных активов предприятия в форме средств труда, которые многократно участвуют в производственном процессе и переносят на продукцию свою стоимость частями.
- б) Нематериальные активы. Они характеризуют внеоборотные активы предприятия, не имеющие вещественной (материальной) формы, обеспечивающие осуществление всех основных видов его хозяйственной деятельности.
- в) Незавершенное строительство. Они характеризуют объем фактически произведенных затрат на строительство и монтаж отдельных объектов основных средств с начала этого строительства до его завершения.
- г) Доходные вложения в материальные ценности, которые включают имущество для передачи в лизинг и имущество, предоставляемое по договору проката.
- д) Долгосрочные финансовые вложения. Они характеризуют все приобретенные предприятием финансовые инструменты инвестирования со сроком их использования более одного года вне зависимости от размера их стоимости.
- е) Отложенные налоговые активы
- ж) Прочие внеоборотные активы.

2. По характеру обслуживания отдельных видов деятельности предприятия выделяют следующие группы внеоборотных активов:[\[4\]](#)

- а) Внеоборотные активы, обслуживающие операционную, деятельность (операционные внеоборотные активы). Они характеризуют группу долгосрочных активов предприятия (основных средств, нематериальных активов), непосредственно используемых в процессе осуществления его производственно-коммерческой деятельности. Эта группа активов играет ведущую роль в общем составе внеоборотных активов предприятия[\[5\]](#).
- б) Внеоборотные активы, обслуживающие инвестиционную деятельность (инвестиционные внеоборотные активы). Они характеризуют группу долгосрочных активов предприятия, сформированную в процессе осуществления им реального и финансового инвестирования (незавершенные капитальные вложения, оборудование предназначенное к монтажу, долгосрочные финансовые вложения).
- в) Внеоборотные активы, удовлетворяющие социальные потребности персонала (непроизводственные внеоборотные активы). Они характеризуют группу объектов

социально-бытового назначения, сформированных для обслуживания работников данного предприятия и находящихся в его владении (спортивные сооружения, оздоровительные комплексы, дошкольные детские учреждения и т.п.).

3. По характеру владения внеоборотные активы предприятия подразделяются на такие группы:[\[6\]](#)

а) Собственные внеоборотные активы. К ним относятся Долгосрочные активы предприятия, принадлежащие ему на правах собственности и владения, отражаемые в составе его баланса.

б) Арендуемые внеоборотные активы. Они характеризуют группу активов, используемых предприятием на правах пользования в соответствии с договором аренды (лизинга), заключенным с их собственником.

4. По формам залогового обеспечения кредита и особенностям страхования выделяют следующие группы внеоборотных активов:[\[7\]](#)

а) Движимые внеоборотные активы. Они характеризуют группу долгосрочных имущественных ценностей предприятия, которые в процессе залога (заклада) могут быть изъяты из его владения в целях обеспечения кредита (машины и оборудование, транспортные средства, долгосрочные фондовые инструменты и т.п.).

б) Недвижимые внеоборотные активы. К ним относится Группа долгосрочных имущественных ценностей предприятия, которые не могут быть изъяты из его владения в процессе залога, обеспечивающего кредит (земельные участки, здания, сооружения, передаточные устройства и т.п.).

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации

потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам

анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитывается количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

1.2 Законодательно-нормативное регулирование внеоборотных активов в учёте

Основной капитал, отражаемый на счетах баланса предприятия, называют внеоборотным активом. С таких позиций внеоборотные активы - это определенная стоимостная оценка элементов основного капитала, принятая действующими условиями ведения хозяйства. В окончательном виде можно сказать, что

внеоборотные активы - это совокупность фундаментальных имущественных ценностей предприятия, многократно участвующих в хозяйственной производственно-коммерческой деятельности с целью получения положительного финансового результата (прибыли).[\[8\]](#)

В состав внеоборотных активов предприятия входят следующие их виды:[\[9\]](#)

- основные средства;
- нематериальные активы;
- незавершенные капитальные вложения;
- оборудование, предназначенное к монтажу;
- долгосрочные финансовые вложения;
- другие виды внеоборотных активов.

Бухгалтерский учет вложений во внеоборотные активы регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2014

Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о нематериальных активах организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (за исключением кредитных организаций и бюджетных учреждений).

Основные нормативные документы, действующие в данный момент в области учёта нематериальных активов:[\[10\]](#)

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2014.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению (с изменениями на 18 сентября 2015 года).

5. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств.
6. Унифицированные формы первичной учетной документации по учету результатов инвентаризации: утв. постановлением Госкомстата России (с изменениями от 5 января 2014 г. N 1).
8. Унифицированные формы первичной учетной документации по учету нематериальных активов: утв. постановлением Госкомстата России от (с изменениями от 12 ноября 2014 г.).
9. Налоговый кодекс Российской Федерации.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации.

Сведения о наличии внеоборотных активов на начало и конец отчетного периода содержатся в бухгалтерском балансе. Данные о наличии на начало и конец отчетного периода, поступления и выбытия отдельных видов внеоборотных активов содержатся в Приложении к бухгалтерскому балансу. В этой же форме отчетности указывается сумма начисленной амортизации по нематериальным активам.

1.3 Учетно-аналитическое отражение внеоборотных активов российских предприятий в соответствии с международными стандартами

Для документального оформления хозяйственных операций, отражающих процесс движения нематериальных активов, и выполнения задач бухгалтерского учета НМА в организации должна быть разработана рациональная система документооборота в соответствии с утвержденным графиком.

Приказом или распоряжением по организации необходимо определить круг лиц, на которых возлагается ответственность за сохранность документов, удостоверяющих право организации на нематериальные активы, и определить должностных лиц, которым предоставлено право подписи документов на приобретение, перемещение и списание объектов НМА.[\[11\]](#)

Учет нематериальных активов осуществляется по их видам и отдельным объектам.

Единицей бухгалтерского учета НМА является инвентарный объект.

Помимо документа, подтверждающего существование самого нематериального актива, в бухгалтерском учете на каждый инвентарный объект НМА должна оформляться соответствующая первичная документация.

Для учета операций по движению нематериальных активов используется лишь одна унифицированная форма первичной учетной документации - карточка учета нематериальных активов (форма № НМА-1).[\[12\]](#)

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций по мере создания или поступления нематериальных активов в организацию и окончания работ по доведению их до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях, нематериальные активы зачисляются на основании акта приемки в состав нематериальных активов.

Один из экземпляров указанного акта, утвержденный руководителем организации, вместе с подтверждающей документацией передается в бухгалтерскую службу организации, которая согласно этим документам открывает карточку учета нематериальных активов.[\[13\]](#)

Карточка учета нематериальных активов применяется для учета всех видов нематериальных активов, поступивших в организацию.

Синтетический учет нематериальных активов осуществляют на счетах 04 «Нематериальные активы», 05 «Амортизация нематериальных активов», 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 2 «НДС по приобретенным нематериальным активам», и счете 91 «Прочие доходы и расходы».
[\[14\]](#)

Счет 04 активный, предназначен для получения информации о наличии и движении нематериальных активов, принадлежащих организации на правах собственности. Учет нематериальных активов на счете 04 осуществляется в первоначальной оценке. По некоторым видам нематериальных активов со счета 04 списывают на счета затрат начисленную амортизацию по этим активам.

При наличии в организации нескольких видов нематериальных активов значительной стоимости целесообразно для каждого вида активов открывать субсчета в соответствии с классификацией нематериальных активов, принятой в организации, например:

04–1 «Объекты интеллектуальной собственности»;

04–2 «Отложенные затраты»;

04–3 «Деловая репутация»;

04–4 «Расходы организации на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы»;

04–5 «Прочие объекты».

На счете 05 «Амортизация нематериальных активов» отражают начисления и списание (при выбытии) амортизации по тем видам нематериальных активов, по которым погашение их стоимости производится с использованием счета 05.

Расходы по приобретению и созданию нематериальных активов относятся к долгосрочным инвестициям и отражаются по дебету 08 «Вложения во внеоборотные активы» с кредита расчетных, материальных и других счетов. После принятия на учет приобретенных или созданных нематериальных активов они отражаются по дебету счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 08.

Поступление нематериальных активов в порядке обмена также первоначально отражают на счете 08 с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» с последующим оприходованием по дебету счета 04 с кредита счета 08. Переданные в порядке обмена объекты имущества списывают с кредита соответствующих счетов (01, 10, 12, 40 и др.) в дебет счетов продажи (90, 91).[\[15\]](#)

Нематериальные активы, внесенные учредителями или участниками в счет их вкладов в уставный капитал организации (по согласованной стоимости), отражают на счете 08. При этом задолженность учредителей по вкладу в уставный капитал отражают по дебету счета 75 «Расчеты с учредителями» и кредиту счета 80 «Уставный капитал».

На стоимость поступивших в счет вклада в уставный капитал нематериальных активов составляют бухгалтерские записи:[\[16\]](#)

Дебет 08 Кредит 75

Дебет 04 Кредит 08.

Безвозмездно полученные нематериальные активы приходуются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» с кредита счета 98 «Доходы будущих

периодов», субсчет 98–2 «Безвозмездные поступления». Со счета 08 первоначальная стоимость нематериальных активов списывается на счет 04 «Нематериальные активы». Стоимость безвозмездно полученных нематериальных активов, учтенная на субсчете 98–2, в дальнейшем списывается ежемесячно в размере начисленных амортизационных отчислений по объекту в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

При покупке организации вложения в приобретаемые внеоборотные активы отражают по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Положительная деловая репутация записывается в дебет счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 08. Отрицательная деловая репутация отражается по кредиту счета 98 «Доходы будущих периодов».

По приобретенным нематериальным активам организации уплачивают НДС по установленным ставкам. Порядок дальнейшего отражения операций по НДС зависит от назначения НМА, вида организации.

Аналитический учет по счету 04 «Нематериальные активы» ведется по отдельным объектам нематериальным активам, а также по видам расходов на НИОКР. При этом ведение аналитического учета должно обеспечивать возможность получение данных о наличии и движении нематериальных активов, а также суммах расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам[17].

Аналитический учет нематериальных активов осуществляется в карточке учета нематериальных активов. Карточка применяется для учета всех видов нематериальных активов. Открывается она на каждый объект в отдельности.[18]

На лицевой стороне карточки указывают полное наименование и назначение объекта, первоначальную стоимость, срок полезного использования, норму и сумму начисленной амортизации, дату постановки на учет, способ приобретения, документ о регистрации и основные сведения по выбытию объекта (номер и дата документа, причина выбытия, сумма выручки от реализации).

ГЛАВА 2. Бухгалтерский учет внеоборотных активов ПАО Банк Москвы

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО Банк Москвы

Банк Москвы (МСХ: ММВМ) - российский банк, существовавший в 1995-2016 годах.

Главный офис располагался в Москве. Насчитывал 267 обособленных подразделений, включая дополнительные офисы и операционные кассы.

Имел более 114 тыс. корпоративных и более 9 млн. частных клиентов.

По состоянию на 1 июля 2015 года карточный портфель составлял 6,3 млн. штук.

Центральный офис - в бывшем здании Московского международного банка в Москве на углу Кузнецкого Моста и Рождественки.

10 мая 2016 года Банк Москвы реорганизован путем присоединения к ВТБ.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально

определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет

разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, чтобы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным

фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, чтобы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

ПАО «Банк Москвы» входит в тридцатку крупнейших банков России.

Высшим органом управления Банка является общее собрание акционеров Банка. Общее собрание акционеров проводится не реже чем один раз в год (годовое общее собрание акционеров). Годовое общее собрание акционеров проводится в сроки, назначаемые Советом директоров Банка, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года Банка.

Структура функциональных подразделений и служб банка имеет следующий вид.

Председатель

правления

Служба анализа

и отчетности

Работа с кадрами

Главный

бухгалтер

Первый

заместитель

Заместитель

Заместитель

Отдел бухгалтерского учета и отчетности

Отдел фондовых операций

Отдел охраны

и режима

Юридическая служба

Отдел кассовых операций

Отдел инкассации

Отдел валютных операций

Отдел ресурсов и кредитования

Отдел программного обеспечения и технического сопровождения

Филиалы

Отдел

СТХО

Администра-тивно-хозяйствен-ный отдел

Коммерческий директор

Отдел обращения пластиковых карт

Отдел по работе с населением

Рис. 1. Структура функциональных подразделений и служб ПАО «Банк Москвы»

Число клиентов банка постоянно растет. С большинством из них у банка сложились доверительные партнерские отношения. Среди клиентов промышленные предприятия, государственные организации, коммерческие структуры, учреждения науки и культуры, частные лица.

Политика Банка в работе с клиентами строится на основе максимального удовлетворения их запросов, взаимовыгодного сотрудничества и индивидуального подхода в работе с каждым клиентом в расчете на долгосрочную перспективу сотрудничества.

Таблица 1

Показатели финансово-экономической деятельности ПАО «Банк Москвы» (тыс. руб.)

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.
Уставный капитал	133461	153073	153073
Собственные средства (капитал)	168351	202327	212684
Чистая прибыль (непокрытый убыток)	20022	19872	10732
Рентабельность активов (%)	1,74	1,22	0,66
Рентабельность капитала (%)	11,89	9,82	5,05
Привлеченные средства (кредиты, депозиты, клиентские счета и т.д.)	937557	1323245	1346909

Сохранение существующего уровня прибыльности работы банка при общей макроэкономической тенденции снижения доходности банковских операций достигается за счет увеличения объемов операций, проводимых банком. Для этого Банк развивает устойчивую и долгосрочную клиентскую базу. По состоянию на

01.01.2015 года в ПАО «Банк Москвы» открыто 3 336 счетов юридическим лицам и 14 075 счетов физическим лицам.

Банк постоянно работает над расширением ресурсной базы за счет привлечения на обслуживание новых клиентов, привлечения временно свободных средств предприятий и организаций, физических лиц в банковские вклады-депозиты, наращиванием размера собственных средств.

Проведем анализ финансовых показателей ПАО «Банк Москвы»

Таблица 6

Динамика основных финансовых показателей ПАО «Банк Москвы», тыс. руб.

Балансовые показатели	2013год	2014год	2015год
Суммарная величина активов	805 284	1 147 979	1 625 765
Ссудная и приравненная к ней задолженность	445 255	465 709	900 593
Остатки на счетах клиентов	228 739	536 966	738 160
Капитал Банка	156 618	170 102	200 202
Доходы	114 500	153 230	182 266
Расходы	104447	126 721	155 082
Прибыль	10053	26 509	27 184
Рентабельность активов (%)	1,25	2,31	1,67
Рентабельность капитала (%)	6,42	15,58	13,58

2015 год характеризуется проведением Банком взвешенной политики ведения банковских операций, направленных на повышение доходности продаваемых банковских услуг, минимизации их рисков, укрепление финансовой устойчивости Банка.

За 2015 год наблюдался рост по следующим основным финансовым показателям:

- Валюта баланса увеличилась до 1 625 765 тыс. руб. в 2015 г. или на 41,6%, что в абсолютном выражении составляет 477 786 тыс. руб. по отношению к 2014 году.

- Капитал банка за 2015 год вырос на 30 101 тыс. руб. или на 17,7% и составил – 200 202 тыс. руб.

- Кредитные вложения увеличились до 900 593 тыс. руб. или на 93,3%

- Совокупные доходы Банка в 2015 году составили 182 266 тыс. руб. и возросли на 29 036 тыс. руб. или на 18,9% по сравнению с 2014 годом

2.2. Характеристика и состояние бухгалтерского учета внеоборотных активов ПАО Банк Москвы

В составе имущества ПАО «Банк Москвы» большое место занимают внеоборотные активы.

Внеоборотные активы представляют собой часть имущества организации, которая участвует в замедленном кругообороте, то есть в течение длительного времени (более 12 месяцев).

К внеоборотным активам, которые размещаются в 1 разделе актива бухгалтерского баланса, относятся основные средства, капитальные и долгосрочные финансовые вложения и другие.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, большая роль здесь принадлежит основным фондам. Это средства труда и материальные условия процесса труда, благодаря чему и осуществляется процесс производства (деятельность предприятия).

ПАО «Банк Москвы» осуществляет свои капитальные вложения не только путем приобретения основных средств, строительства новых и реконструкции действующих объектов, но и путем приобретения нематериальных активов.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку.

Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например,

возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Нематериальные активы представляют собой затраты организации в нематериальные объекты, принадлежащие ей на правах собственности, используемые в течение длительного времени (свыше 12 месяцев) в производственной, коммерческой и иной деятельности и приносящие доходов.

Затраты в нематериальные активы носят характер капитальных вложений и должны окупаться в течение определенного времени за счет дополнительной выручки, дополнительной прибыли, снижения себестоимости готовой продукции, выполненных работ или оказанных услуг. Это объясняется тем, что использование нематериальных активов должно положительно влиять на финансовые показатели производственной, коммерческой и иной деятельности организации.

ПАО «Банк Москвы» обладает нематериальными активами такими как:

- Товарный знак – это обозначение, позволяющее различать соответственно однородные товары и услуги разных юридических или физических лиц.

Правовая охрана товарного знака осуществляется на основе свидетельства Патентного ведомства, удовлетворяющего приоритет товарного знака, исключительное право владельца на товарный знак в отношении товаров, указанных в свидетельстве. Свидетельство выдается на срок 10 лет и может продлеваться каждый раз на этот же срок.

- Программное обеспечение – объективная форма представления совокупности данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств.

На ПАО «Банк Москвы» оценка нематериальных активов осуществляется в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации. Нематериальные активы отражаются в учете по первоначальной и остаточной стоимости, отдельно учитывается амортизация нематериальных активов.

Первоначальная стоимость определяется для объектов:

- 1) внесенных в счет вкладов в уставной капитал – по согласованной стоимости;
 1. полученных безвозмездно от других организаций и лиц – экспертным путем;
 2. приобретенных за оплату у других организаций и лиц – по фактически произведенным затратам на приобретение объектов и доведению их до состояния пригодного к использованию.

Первоначальная стоимость выявляется в момент ввода объекта в действие и остается неизменной в течение всего срока нахождения нематериальных активов на предприятии.

Бухгалтерский учет нематериальных активов на ПАО «Банк Москвы» осуществляется в целях обеспечения контроля за их наличием и сохранностью с момента приобретения до момента выбытия, правильное и своевременное исчисление износа, получение сведений для правильного расчета налогов, перечисляемых в бюджет и так далее.

Для учета нематериальных активов на ПАО «Банк Москвы» используется счет 04 «Нематериальных активы». Этот счет предназначен для обобщения информации о наличии и движении нематериальных активов, принадлежащих предприятию на правах собственности.

Аналитический учет по счету 04 ведется по видам и отдельным объектам нематериальных активов.

При наличии в организации нескольких видов нематериальных активов значительной стоимости целесообразно для каждого вида активов, принятой в организации, например:

04-1 «Объекты интеллектуальной собственности»;

04-2 «Права пользования природными ресурсами»;

04-3 «Отложенные затраты»;

04-4 «Цена фирмы»;

04-5 «Прочие объекты».

Организация аналитического учета нематериальных активов должна быть построена применительно к требованиям заполнения раздела 4 «Состав нематериальных активов на конец года» форма № 5 «Приложение к балансу предприятия» годового отчета по группам нематериальных активов.

Счет 04 «Нематериальные активы» корреспондирует со счетами:

по дебету:

08 Капитальные вложения

50 Касса

51 Расчетный счет

52 Валютный счет

55 Специальные счета в банках

75 Расчеты с учредителями

76 Расчеты с разными дебиторами и кредиторами

87 Добавочный капитал

88 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)

по кредиту:

06 Долгосрочные финансовые вложения

48 Реализация прочих активов

58 Краткосрочные финансовые вложения

87 Добавочный капитал

Расходы по приобретению нематериальных активов относятся к долгосрочным инвестициям и отражаются по дебету счета 08 «Капитальные вложения» с кредита расчетных, материальных и других счетов. После принятия на учет нематериальных активов их отражают по дебету счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 08 «Капитальные вложения».

Нематериальные активы, внесенные учредителями в качестве вклада в уставный капитал, предприятие оприходует по дебету счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 75 «Расчеты с учредителями», субсчет 1 «Расчеты по вкладам в уставный капитал».

По дебету счета 08 «Капитальные вложения» с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» с последующим оприходованием по дебету счета 04 «Нематериальные активы» с кредита счета 08 «Капитальные вложения», так оформляется поступление нематериальных активов в порядке бартера.

Основными видами выбытия нематериальных активов с предприятия являются:

1. их реализация (продажа);
2. безвозмездная передача;
3. списание вследствие непригодности;
4. передача в счет вклада в уставные капиталы других организаций;
5. списание после окончания срока полезного использования.

Независимо от причины любое выбытие нематериальных активов получает отражение на активно-пассивном счете 48 «Реализация прочих активов». В дебет счета 48 «Реализация прочих активов» списывают первоначальную стоимость выбывающих нематериальных активов, расходы, связанные с их выбытием, сумму налога на добавленную стоимость по реализуемым активам; по кредиту счета 48 «Реализация прочих активов» списывают износ по выбывающим активам, сумму выручки от реализации или другого дохода от выбытия нематериальных активов.

Финансовый результат от выбытия нематериальных активов списывают со счета 48 «Реализация прочих активов» на счет 80 «Прибыли и убытки». При этом:

- если сумма выручки от реализации нематериальных активов превышает остаточную их стоимость и расходы, связанные с выбытием, то разницу списывают в дебет счета 48 «Реализация прочих активов» и кредит счета 80 «Прибыли и убытки».

- если остаточная стоимость выбывших нематериальных активов не возмещается выручкой от их реализации, то разницу между ними списывают с кредита счета 48 «Реализация прочих активов» в дебет счета 80 «Прибыли и убытки».

Кроме того, для учета нематериальных активов предназначен счет 19 - «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 2 - «Налог на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам»

Учет налога на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам осуществляется на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям», субсчет 2 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам» и 68 «Расчеты с бюджетом», субсчет «Расчеты по налогу на добавленную стоимость». По приобретенным нематериальным активам сумму налога на добавленную стоимость отражают по дебету счета 19-2 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным нематериальным активам» и кредиту счетов 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и других. Ежемесячно после оплаты и принятия на учет нематериальных активов сумма налога на добавленную стоимость списывается в течение 6 месяцев равными долями с кредита счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом».

При приобретении нематериальных активов для непроизводственных нужд сумму уплаченного налога на расчеты с бюджетом не относят и покрывают за счет соответствующих источников финансирования (списывают с кредита счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» в дебет счетов 29 «Непромышленные производства и хозяйства», 88 «Нераспределенная прибыль (Непокрытый убыток)», 96 «Целевые финансирования и поступления»).

Суммы налога на добавленную стоимость, уплаченные при приобретении нематериальных активов, вычитаются из сумм налога на добавленную стоимость, подлежащих взносу в федеральный бюджет, в момент принятия на учет приобретенных нематериальных активов.

2.3 Совершенствование учета внеоборотных активов ПАО Банк Москвы

Одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное их использование. Фонды предприятия делятся на промышленно-производственные и непромышленные, а

также фонды непроизводственного назначения. Производственную мощность предприятия определяют промышленно-производственные фонды. Кроме того, принято выделять активную часть (рабочие машины и оборудование) и пассивную часть фондов, а также отдельные подгруппы в соответствии с их функциональным назначением (здания производственного назначения, склады, рабочие и силовые машины, оборудование, измерительные приборы и устройства, транспортные средства и т.д.). Такая детализация необходима для выявления резервов повышения эффективности их использования на основе оптимизации структуры.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов

2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки

отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, что бы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Кредитоспособность достаточно актуальный термин, давно входящий в нашу жизнь, однако до сих пор у специалистов нет однозначного мнения на этот счёт. Одни считают, что кредитоспособность клиента это его возможность полностью и в срок рассчитаться по своим кредитным обязательствам. Другие считают, что кредитоспособность это не только возможность клиента погасить свои долги, но и желание расплатиться с заёмщиком. Последний метод более присущ, западной банковской практике, которая проводит проверку клиента и его надёжности. В целом каждый кредитор создает собственную систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка может проводиться в виде присвоения заявителю определённого уровня или по средствам анкетирования метод, при котором на основании анкетной информации потенциальному заёмщику определяется индивидуальный уровень кредитоспособности. Так же устанавливается система классификации заёмщиков присваивается конкретному, обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заёмщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый заёмщик определяет свой порог значений для положительного ответа на заявку. При достижении нужного уровня клиент получает одобрение. Однако это не является однозначным фактором одобрения. Определение статуса кредитоспособности складывается из следующих факторов: Доход клиента, подтверждённый документально определение объёма обязательных расходов и остатка денежных средств после оплаты всех счетов. После определения коэффициента кредитоспособности заёмщика вероятность положительного решения будет зависеть от кредитной политики этого банка. Очень важным аспектом для принятия решения является состояние кредитной истории клиента.

1. Хорошее: кредитной историей считается отсутствие просроченных платежей, а так же тех, кто ни когда не брал кредитов
2. Удовлетворительное: Наличие погашенной просрочки в пределах 90 дней.
3. Не удовлетворительно: Открытые просрочки более 90 дней, судебных решений.

Соответственно первая группа клиентов однозначно получит положительное решение по своей заявке. Так как надёжные клиенты приносят прибыль банку. Полная ясность и с последней группой обратившихся их заявки на кредит будут отклонены, так как для банка это не оправданные риски. Однако со второй группой существует несколько путей решения. В спорных вопросах кредитор более детально изучает анкету заёмщика клиента, чтобы выяснить его дальнейшую платёжеспособность. Так же может быть применена оценка заёмщика. При ответе на ключевые вопросы клиента присваиваются условные баллы. Это совокупность многих факторов, таких как место работы должность, стаж и деловой репутации клиента. Самый быстрый метод это скоринговый метод оценки заёмщика это специальная программа, в которую вводятся данные о заёмщике и на основании введённой информации составляется его рейтинг надёжности. Набрав нужное количество баллов, клиент получает одобрение. Для того, что бы вывести такой алгоритм банк произвел анализ тысячи анкет клиентов и вывел из них анкету идеального клиента. Основные ключевые вопросы

-чем лучше кредитная история, тем выше балл заявителя

-клиенты, занимающие руководящую должность получают, ещё один балл

-состоящие в законном браке. Семейное положение

-прочие факторы определяются особенностями кредитной политики конкретного банка

Вывод по скрининговой системе каждый банк определяет свой минимальный уровень количества баллов, которого будет необходимо для принятия положительного решения по обращению. В разных банках этот показатель будет разным. Так как в этот порог обычно вносят собственные риски планируемые объёмы прибыли. Просчитываться количество надёжных кредиторов понадобится, чтобы покрыть убыточные просроченные договора других, не добросовестных заёмщиков. Нижние пороги процентных ставок и условий одобрения могут периодически меняться в разных банках. Если кредитный портфель банка наполнен просроченными договорами, тогда банк будет повышать требования

оценки системы скоринга, чтобы найти наиболее качественных заёмщиков и перекрыть текущие убытки. Часто на практике происходят ситуации, когда банки отказывают, хорошим благонадёжным заёмщикам с отличной кредитной историей. Как выясняется именно в данный момент времени программа выстроена так, чтобы положительное решение приходило только идеальным заёмщикам, например, возраста 30-50 лет, находящимся в законном браке и имеющим стаж на одном месте работы более 5-ти лет.

Подводя итог, хочется отметить, что хоть единого алгоритма определения платежеспособности клиентов не существует, однако все банки применяют примерно одинаковые схемы определения кредитоспособности клиента и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Повышение эффективности использования основных средств оказывает положительное влияние на производственно-хозяйственные результаты работы организаций, так как увеличивается объем производства без дополнительных капитальных вложений, снижается себестоимость продукции за счет уменьшения амортизационных отчислений, ускоряется воспроизводство основных средств и т.д. Однако, уровень использования основных средств в целом по народному хозяйству недостаточен.

В современных экономических условиях одним из факторов повышения эффективности финансово-экономической деятельности любой торговой организации является рациональное использование его основных средств. Они являются важнейшим экономическим ресурсом торговых организаций и во многом способствуют их конкурентоспособности. Эффективное использование основных средств влияет на стабилизацию и улучшение экономического положения организации (увеличение прибыли и выручки от реализации, рост производительности труда, экономия капитальных вложений, снижение расходов на реализацию).

Неэффективное использование торговых площадей и оборудования может привести к возрастанию затрат на сохранение и содержание материально-технической базы организации, повышению налоговых отчислений, снижению его конкурентоспособности и, как следствие, убыточности данной организации. Таким образом, основные средства из-за низкой эффективности их использования могут стать одним из источников убытков торговых организаций. Следует отметить, что основу их материально-технической базы составляют именно эти средства. Структура последних существенно отличается от структуры основных средств

промышленных организациях что обусловлено объективными и субъективными факторами. К объективным факторам можно отнести особенности технологического процесса в торговле, а также необходимость применения «живого» труда обслуживающего персонала. Субъективные факторы связаны с недостаточным уровнем механизации и автоматизации отрасли в целом. Особенностью организаций торговли является низкий удельный вес активной части основных средств (машин и оборудования) и соответственно высокий - пассивной части (зданий, сооружений и передаточных устройств).

Главный путь повышения эффективности использования основных средств – более полное использование их по времени. В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса эффективность основных средств во многом зависит от того, насколько эффективны новые машины и оборудование, какое влияние они оказывают на показатели прибыли и производительности.

Важнейшими мероприятиями по повышению экономической эффективности использования основных средств является совершенствование системы планирования, учета, отчетности и анализа основных средств. Важным направлением развития бухгалтерского учета является разработка и соблюдение стандартов. Основное назначение этих стандартов – унификация учета и отчетности.

Заключение

Основной капитал, отражаемый на счетах баланса компании называют внеоборотными активами. С таких позиций внеоборотные активы – это определенная стоимостная оценка элементов основного капитала, принятая действующими условиями ведения хозяйства.

Внеоборотные активы – это фундаментальная основа любого бизнеса. От того, как они сформированы на «старте» компании, как они управляются потом, как изменяется их структура и качество, насколько эффективно они используются в хозяйственном процессе, зависят в конечном итоге долгосрочные успехи или неудачи бизнеса. Следовательно, внеоборотные активы (основной капитал) требуют постоянного и грамотного управления ими.

Внеоборотные активы формируются, как правило, за счет средств учредителей (акционеров). Прирастание основного капитала может идти также, в частности, и

за счет заемных средств. К тому же имущество, уже находящееся в собственности компании, может выступать залогом под последующие заимствования.

Управление внеоборотными активами, выступает как ряд специфических процессов, основными среди которых являются следующие: учет движений нематериальных активов и основных средств предприятия; расчет и начисление амортизации на имеющиеся основные средства и внеоборотные активы; управление и учет различных направлений затрат; учет ценных металлов, графиков работы основных средств и многое другое. Проводя управление внеоборотными активами предприятия, специалисты проводят тщательный анализ движения активов, а также с особым вниманием работают с вопросами, связанными с амортизацией имущества.

Список использованной литературы

- 1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. – М.: Проспект, 2003 (ред. от 06.04.2016).

1. Налоговый кодекс РФ. Часть I и II (ред. от 28.12.2015)

Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп. от 30 июня 2015 г.).

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (с изменениями от 26 марта 2016 г.)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02). Утверждено приказом МФ РФ от 19 ноября 2002 г. № 114-н. (в ред. Приказа Минфина РФ от 11.02.2014 N 23н)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02). Утверждено приказом МФ РФ от 10 декабря 2002 г. № 126-н. (ред. от 08.11.15)
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия и инструкция по ее применению. Утвержден приказом МФ РФ от 31 октября 2000 г. № 94-н (в редакции от 08.11.2015).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08). Утверждено приказом МФ РФ от 06.10.08 №106н. (ред. от 11.03.2015)
6. Постановление Минтруда России от 29.01.2014 г. N 5 «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей,

специалистов и служащих».

7. Постановление Минтруда РФ от 24 декабря 2013 г. № 89 «Об утверждении разъяснения «Об исчислении среднего заработка при расчете пособия по временной нетрудоспособности и пособия по беременности и родам».
8. Бакаев А.С. Комментарии к Плану счетов финансово-хозяйственной деятельности организации. - М., Информ-агентство ИПБ России - ИНФА, 2014.- 326с.
9. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд. - М., 2013.
10. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. Пер. с англ./Науч. ред. И.И.Елисеева. - М.: Финансы и статистика, 2013.
11. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону «О бухгалтерском учете». - М., Юстицинформ, 2014.
12. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону «О бухгалтерском учете». - М., Юстицинформ, 2014.
13. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. В.Д. Новодворского. - М.: Издательство «Омега-Л», 2013. - 608 с.
14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. В.Д. Новодворского. - М.: Издательство «Омега-Л», 2013. - 608 с.
15. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. М.: Финстатинформ, 2014. - 533 с.
16. Карлин Т.П., Макмин А.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): Учебник: Пер. с англ. - М.: ИНФРА - М, 2014.
17. Машков С.А. Готовы ли предприятия осуществлять налоговый учет? // Все для бухгалтера. 2015 №1.
18. Особенности налогообложения малых предприятий / Под ред. А.А.Никонова - М.: Норма, 2014
19. Пальмина Е. Налоговый учет – мифы и реальность.//Расчет. 2014. №12.
20. Педченко И.В. Как совместить бухгалтерский и налоговый учет. // Российский налоговый курьер. 2015. №8.
21. Селезнёва Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. - 2-е изд., перераб. и оп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 639с.

22. Стрельцова Н.А. Особенности механизма налогообложения срочных сделок: современное нормативное регулирование // *Налоги и налогообложение*, 2015 №12.
 23. Терехова В.А. Методология расчета налога на имущество при переоценке основных средств // *Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии*. – 2015., №1, с.14.
 24. Ульянов И.П., Попова Л.В. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера. – М., 2014.
 25. Чуряев А.В. Уплата НДС денежными средствами: проблемы теории и практики // *Ваш налоговый адвокат*. 2015 № 4 - С. 37-39.
-
1. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону «О бухгалтерском учете». – М., Юстицинформ, 2014. [↑](#)
 2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд. – М., 2013. [↑](#)
 3. Бакаев А.С. Комментарии к Плану счетов финансово-хозяйственной деятельности организации. - М., Информ-агентство ИПБ России - ИНФА, 2014.- 326с. [↑](#)
 4. Пальмина Е. Налоговый учет – мифы и реальность.//*Расчет*. 2014. №12. [↑](#)
 5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. М.: Финстатинформ, 2014. - 533 с. [↑](#)
 6. Карлин Т.П., Макмин А.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAAP): Учебник: Пер. с англ. - М.: ИНФРА - М, 2014. [↑](#)
 7. Стрельцова Н.А. Особенности механизма налогообложения срочных сделок: современное нормативное регулирование // *Налоги и налогообложение*, 2015 №12. [↑](#)
 8. Машков С.А. Готовы ли предприятия осуществлять налоговый учет? // *Все для бухгалтера*. 2015 №1. [↑](#)

9. Чуряев А.В. Уплата НДС денежными средствами: проблемы теории и практики // Ваш налоговый адвокат. 2015 № 4 - С. 37-39. [↑](#)
10. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону «О бухгалтерском учете». – М., Юстицинформ, 2014. [↑](#)
11. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. Пер. с англ./Науч. ред. И.И.Елисеева. - М.: Финансы и статистика, 2013. [↑](#)
12. Педченко И.В. Как совместить бухгалтерский и налоговый учет. // Российский налоговый курьер. 2015. №8. [↑](#)
13. Селезнёва Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и оп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 639с. [↑](#)
14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. В.Д. Новодворского. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 608 с. [↑](#)
15. Особенности налогообложения малых предприятий / Под ред. А.А.Никонова - М.: Норма, 2014 [↑](#)
16. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. В.Д. Новодворского. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 608 с. [↑](#)
17. Ульянов И.П., Попова Л.В. Бухучет. Пособие для бухгалтера и менеджера. – М., 2014. [↑](#)
18. Терехова В.А. Методология расчета налога на имущество при переоценке основных средств // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2015., №1, с.14. [↑](#)