**Пособие для самоподготовки   
ко Всероссийской Олимпиаде школьников   
по Технологии в номинации   
«Техника и Техническое Творчество»**

**«Теория Технологии»**

**Струговщиков Виталий Васильевич**учитель технологии ГБОУ города Москвы «Школа № 1557   
имени Петра Леонидовича Капицы»

Москва 2021 год

**Раздел «Экономика»**

**Экономический эффект и экономическая эффективность:   
формула расчета**

Создание формулы расчета экономической эффективности смогло значительно облегчить жизнь предприятиям. С целью увеличения объемов прибыли каждая компания старается улучшить качество продукции и повысить свои доходы или инвестировать деньги в производственный процесс с целью уменьшения расходов.

**Виды эффективности**

Эффективность делится на две категории. Первая – экономическая. Вторая – социально-экономическая.

При экономической эффективности критерием является способность компании максимально увеличить объем получаемой ею прибыли. Критерий социально-экономической эффективности – уровень удовлетворения интересов и потребностей населения.

**Классический расчет эффективности**

Общая формула расчета экономической эффективности имеет следующий вид:

ЕкЭф = Р / З, где

ЕкЭф – экономическая эффективность;

Р – результат, полученный от инвестирования;

З – затраты, понесенные на достижение результата.

Применяться может эта формула для расчета экономической эффективности мероприятий, длительность которых рассчитана на короткий период времени. В другом случае этот показатель не способен отразить целесообразность инвестиций, поскольку в долгосрочном периоде появляются дополнительные переменные, которые не включает вышеприведенная формула.

**Абсолютная эффективность**

Существует еще и формула, которая отражает абсолютную эффективность. Она имеет следующий вид:

Еэф = (Еф – Еф0) / (И + К\*Кн), где

Еэф – экономическая эффективность;

Еф – общий результат после проведения мероприятий;

Еф0 – результат до проведения мероприятий;

И – полные издержки;

К – капиталовложения для проведения мероприятий;

Кн – нормативный коэффициент.

**Нормативный коэффициент**

Этот индекс показывает, какой может быть минимально допустимая эффективность в той или иной сфере. Параметр одинаковый для всех видов деятельности определенной отрасли, но может отличаться в зависимости от сферы. Значение коэффициента находится в диапазоне от 10 до 33 процентов. В сфере торговли этот показатель равен 25%, в индустриальном секторе – 16%.

**Эффективность использования факторов производства**

Любое предприятие располагает трудовыми ресурсами, основными и оборотными средствами производства. Без них нереален производственный процесс. Также компании стараются улучшить свои показатели вложения средств для улучшения показателей деятельности.

Для расчета эффективности использования каждого из этих факторов используются свои способы. Некоторые из них базируются на одних и тех же принципах.

**Эффективность использования персонала**

Для того чтобы измерить то, насколько результативно предприятие использует своих рабочих, используются два параметра. Первым является выработка. Второй показатель – это трудоемкость. Выработка рассчитывается как отношение количества произведенных товаров к издержкам на персонал:

В = О / З, где

В – выработка;

О – объем изготовленной на предприятии продукции;

З – затраты, понесенные предприятием на трудовые ресурсы.

Показатель трудоемкости является обратным к предыдущему индикатору и отображает, какое количество денежных средств необходимо потратить на персонал предприятия, чтобы была изготовлена одна единица продукции.

Т = З / О = В-1 = 1 / В, где

Т – трудоемкость;

В – выработка;

О – объем изготовленной на предприятии продукции;

З – затраты, понесенные предприятием на трудовые ресурсы.

Формула расчета экономической эффективности для трудовых ресурсов компании может быть отображена следующим образом:

Еэфтр = ((О \* Ц – З) – (О0 \* Ц – З0)) / И, где

Еэфтр – экономическая эффективность для трудовых ресурсов;

О – объем произведенной продукции после инвестиции в персонал;

Ц – цена на продукцию;

З – затраты на производство продукции после проведения мероприятий;

О0 – объем реализации продукции до инвестиций в трудовые ресурсы;

З0 – затраты на производство продукции до проведения мероприятий.

**Основные фонды (ОФ)**

Есть два основных параметра и для расчета эффективности использования ОФ: фондоотдача и фондоемкость. Фондоотдача рассчитывается как отношение стоимости всей продукции, которая была произведена предприятием в течение одного года, к среднегодовой стоимости фондов.

Фо = ВП / Сс.г., где

ВП – вся продукция компании в денежном измерении (в том числе стоимость полуфабрикатов и незавершенного производства);

Фо – фондоотдача;

Сс.г. – стоимость ОФ в расчете на 1 год в среднем.

Показатель фондоемкости является обратным к отдаче основных фондов. Определить значение коэффициента можно при помощи нескольких формул.

Фё = (Фо)-1 = 1/Фо, где

Фё – фондоёмкость;

Фо – фондоотдача.

В том случае, если показатель отдачи основных средств (ОС) не найден, фондоемкость может быть определена следующим образом:

Фё = (Сс.г. / ВП), где

Фё – фондоёмкость;

ВП – стоимость валовой продукции в денежном измерении;

Сс.г. – среднегодовая стоимость основных средств.

Все компании пытаются уменьшить фондоемкость и увеличить фондоотдачу. Пример формулы расчета экономической эффективности инвестиций в основные средства представлен ниже:

ЕЕоф = ((О \* Ц – З) – (О0 \* Ц0 – З0)) / И, где

ЕЕоф – экономическая эффективность для основных фондов;

О – объем произведенной продукции после инвестиции в ОФ;

Ц – цена на продукцию после инвестирования;

Ц0 – цена на продукцию до инвестирования в основные фонды;

З – затраты на производство продукции после проведения мероприятий;

О0 – объем реализации продукции до инвестиций в основные средства;

З0 – затраты на производство продукции до проведения мероприятий.

**Оборотные средства (Об. С.)**

Для определения результативности использования оборотных средств предприятия используются три показателя:

1. коэффициент оборота;
2. период оборота;
3. коэффициент загруженности Об. С.

Коэффициент оборота Об. С. Является тем самым, что и фондоотдача для ОС. Рассчитывается он по формуле:

Коб = РП / Собс, где

Коб – коэффициент оборота;

РП – реализованные компанией товары в денежном выражении;

Собс – средняя сумма остатка Об. С.

Коэффициент загруженности является обратным к коэффициенту оборачиваемости:

Кз = (Коб)-1 = 1 / Коб = Собс / РП, где

Кз – коэффициент загруженности;

Коб – коэффициент оборота;

РП – реализованные компанией товары в денежном выражении;

Собс – средняя сумма остатка Об. С.

Период оборота – это то количество дней, которое необходимо для того, чтобы оборотные средства сделали один полный оборот, рассчитывается следующим образом:

Тоб = Д / Коб = Д \* Собс / РП, где

Тоб – время оборота;

Д – количество дней анализируемого периода;

Коб – коэффициент оборота;

РП – реализованные компанией товары в денежном выражении;

Собс – средняя сумма остатка Об. С.

Формула расчета экономической эффективности предложенных мероприятий по улучшению использования оборотных средств основана не столько на дополнительной прибыли, сколько на снижении расходов.

ЕЭобс = Еу / И, где

ЕЭобс – экономическая эффективность оборотных средств;

Еу – условная экономия оборотных средств;

И – размер вложений.

**Экономический эффект**

Формулы расчета экономической эффективности и экономического эффекта нашли широкое применение среди компаний, которые делают краткосрочные денежные вливания для улучшения определенных аспектов своей деятельности. Формула его расчета выглядит следующим образом:

Эф = Д – И \* К, где

Эф – экономический эффект;

Д – доходы или экономия от проведения мероприятий;

И – затраты на проведение мероприятий;

Кн – нормативный коэффициент.

**Эффективность рекламы**

Реклама – это совокупность маркетинговых инструментов, цель применения которых заключается в распространении информации о товарах, услугах, людях, компаниях, а также в привлечении клиентов. Формула расчета экономической эффективности рекламы отображает результат, полученный после проведения рекламной кампании. Формула для определения коэффициента выглядит так:

ЕЭр = (ВД – ВД0) / И, где

ЕЭр – экономическая эффективность рекламы;

ВД – валовый доход после создания рекламы;

ВД0 – валовый доход до создания рекламы;

И – издержки на рекламу.

При расчете результативности использования рекламных средств очень тяжело определить, насколько вырос валовый доход предприятия именно из-за рекламы. Нет гарантии, что выручка компании не увеличилась бы, если бы фирма не рекламировала себя или свой товар. Несмотря на это, экономическая эффективность рекламы все равно рассматривается.

**Экономическая эффективность фирмы**

Главный показатель в работе компании – это чистая прибыль, часть выручки, которая остается после того, как будут вычтены все издержки и оплачены все налоги. Нет смысла в увеличении доходов, если издержки увеличатся так же или еще большими темпами.

Таким образом, классический расчет экономической эффективности не всегда может отобразить, как в итоге предложенные мероприятия скажутся на конечном результате. Это связано с тем, что она рассчитывается как отношение результата к издержкам только на его достижение. В тех случаях, когда результатом выступает валовый доход, показатель экономической эффективности не является точным, так как не учитывает возможное повышение объема производственных затрат.

Формула расчета экономической эффективности предприятия может быть выражена следующим образом:

Еэп = (ЧП – ЧП0) / И, где

Еэп – экономическая эффективность предприятия;

ЧП – чистая прибыль после инвестиций;

ЧД0 – чистая прибыль до инвестиций.

**Долгосрочный инвестиционный проект**

Все вышеприведенные способы расчета эффективности могут применяться лишь для краткосрочных мероприятий (до одного года). В долгосрочном периоде формула для расчета не учитывает факторы дисконтирования, которые дают возможность рассчитать целесообразность владения с учетом альтернативных доходов.

Как таковой формулы для расчета экономической эффективности проекта, который рассчитан на долгий срок, не существует. Целесообразность инвестиции рассчитывается на основе чистой приведенной стоимости, а также периода окупаемости, который отображает, сколько времени необходимо для того, чтобы инвестиционный проект окупился полностью и начал приносить прибыль.

Чистая текущая стоимость рассчитывается как сумма всех выплат и доходов от инвестиции с учетом факторов дисконтирования для каждого периода. Формула ЧПС может быть представлена следующим образом:

ЧПС = (CF / (1 + р)1) + (CF / (1 + р)2) + (CF / (1 + р)3) + … + (CF / (1 + р)n), где

ЧПС– чистая приведенная стоимость;

CF – поток платежей (разница между доходами и расходами);

р – калькуляционный процент;

 n – срок инвестиционного проекта.

Этот параметр показывает насколько эффективно используются инвестиционные средства. Если размер ЧПС выше или равен нулю, это значит, что есть целесообразность осуществлять инвестиционный проект. В том случае, когда показатель чистой текущей стоимости имеет отрицательное значение, следует осуществить расчет внутреннего процента, чтобы увидеть, насколько окупились деньги.

**Структура обоснования проекта «Экономическая эффективность газового генератора по теплу и электричеству» (Пример)**

**Вводим базовые утверждения.**

Например, стоимость газа за 1000 кубометров составляет 8600 руб., теплотворная способность 1 кубометра метана составляет 35 МДж, или 9,9 КВт\*ч электроэнергии (при КПД 100%). Для потребителя 1 КВт\*ч в электросетях стоит 5 руб., а что в пересчете на природный газ составит 49,5 руб. (вместо 8,6 руб.)

**Что мы здесь хотим обосновать?**

Приводим доводы: я обосную утверждение, концепцию, гипотезу о …

Например, я предлагаю создать индивидуальный газовый генератор электричества, который, по моему мнению, будет выдавать дешевую электроэнергию примерно в 2-3 раза дешевле и тепло (охлаждение) в зимний и летний сезон

**Выстраиваем логическую цепь.**

Статистика на протяжении 20 лет показывает, что цены на энергоносители и энергию растут прямо пропорционально и выигрыш по газу в качестве носителя очевиден. (Приводим пример таблицу)

-Такая техника существует. (аргумент)

-Да, но существует в определенном интервале мощности от 10 МВт до 500 МВт, а мы моделируем в переделах от 10 КВт до 1 МВт. Следовательно, пока не будет революционного изменения цен на энергоносители мой генератор даст преимущество по отношению к классическим электрическим сетям. Делаем вывод что если в данной местности есть трубопроводный газ, то достаточно моей установки чтобы обеспечить поселок электричеством и теплом без глобальных затрат на проведение электро- и тепло- сети в поселок.

**Выводы решения по проекту**

Предлагаю создать, спроектировать газогенераторную систему, которая позволяет нам автоматически адаптироваться под затраты дома на электроэнергию и тепло для этого я предлагаю …

**Альтернативный вариант решения проблемы.**

При принятии альтернативного варианта оказалось, что стоимость похожего оборудования, которое не выдержит наши требования по электричеству и теплу в автоматическом режиме в 3 раза выше, чем стоимость моей установки, тем самым доказываем экономическую эффективность нашего оборудования.

**Отдельные виды обоснований.**

Существуют стандарты на виды обоснований: на сборку - метрологическое обоснование, на эксплуатацию – эксплуатационное обоснование и на экономику - экономическое обоснование, которые могут быть прописаны в общем реестре правил, ГОСТов, то есть стандартов документов, которые являются базовыми обоснованиями.

**Предпринимательство, его виды и формы. Понятие, сущность и признаки предпринимательства**

В современном мире развитой рыночной экономики понятие «предпринимательство» нередко можно услышать в повседневной жизни. Приватизация имущества привела к огромному росту среднего и малого бизнеса в Российской Федерации. Особенно наблюдается актуальность предпринимательства среди молодежи, как и отход от наемного труда. Предпринимательская деятельность тесно связана с финансовым благополучием и ассоциируется у многих с отправным пунктом на пути к успеху. Именно поэтому сегодня так популярны различные труды, посвященные теме предпринимательской деятельности и видам предпринимательства.

**Разные подходы к понятию предпринимательства.**

Научный термин «предпринимательство» первый раз был упомянут британским экономистом Р. Кантильоном еще в XVIII веке и понимался как деятельность купли-продажи определенных товаров в условиях риска. Позднее понятие получило широкое распространение в разных сферах науки. Исходя из этого, на сегодняшний день существует большое количество разных трактовок термина.

Французский ученый А. Тюрго считал основным фактором успешного существования бизнеса капитал, так как это является одним из видов субъектов малого и среднего предпринимательства. Его задачей выступает прибыль как изначальный принцип развития экономики.

В понимании американского экономиста Р. Хизрича предпринимательство есть некое производство нового товара, наделенного стоимостью и нацеленного на дальнейшую прибыль.

По закону Российской Федерации предпринимательство – это ветвь рыночной экономики, понимаемая как свободная деятельность граждан, ориентированная на получение прибыли и реализованная под собственную ответственность. При этом предприниматель не является юридическим лицом.

**Сущность предпринимательства.**

В научной литературе предпринимательство и его виды рассматриваются как материально направленная деятельность индивидуума для удовлетворения потребностей общества, осуществляемая в условиях риска. Предприниматель принимает на себя риск финансовых потерь в случае неудачно сформированного бизнеса или падения спроса на предоставляемые товары и/или услуги.

Таким образом, предпринимательство:

* Процесс разработки чего-то уникального и значимого;
* Процесс, предполагающий экономическую и социальную ответственность предпринимателя;
* Процесс, имеющий последствием финансовый доход.

**Понятие предпринимателя.**

У всякой предпринимательской деятельности существует субъект, а одним из видов субъектов малого предпринимательства является предприниматель. Но важно отличать предпринимателя от собственника бизнеса. В последнем случае это любой человек в компании, взявший на себя ответственность управлять и организовывать бизнес, а также готовый рисковать как имуществом компании, так и своим собственным. Цели собственника и предпринимателя могут быть полярными. Так, задача собственника приумножить капитал, а предпринимателя – добиться успеха на рынке, развить компанию, которая будет приносить положительный систематический доход. Предприниматели осуществляют хозяйственную деятельность, вступая в рыночное взаимодействие с другими субъектами. Актуальное положение дел на рынке обязывает предпринимателя обладать не только знаниями экономической науки, но и других отраслей. Кроме этого, он должен быть вооружен некоторыми чертами характера. Таким образом, предпринимателя можно охарактеризовать как активного, предприимчивого, самостоятельного, ответственного, готового идти на риск интеллектуала.

Австрийский экономист И. Шумпетер считал, что предприниматель – это не просто профессия, а склад ума, свойство характера. Это тот человек, которым движет желание борьбы, стремление к победе, творческий потенциал. А вот интеллектуальные способности предпринимателя, по его словам, ограниченны, но изобретательны. И, несмотря на то, что предприниматель способен анализировать достаточно большое количество возможных последствий риска, он не может смотреть шире, ища множество вариантов достижения цели.

Однако этого недостаточно. Предприниматель может быть или физическим лицом, или юридическим лицом. Стоит учесть, что видов юридических лиц в предпринимательстве очень много. В случае если он работает в качестве индивидуального (частного) предпринимателя (ИП), он может не обладать собственным имуществом, а привлекать кредитованные средства или арендовать площадь и технику для получения прибыли. Если предприниматель относится к коллективному предпринимательству, то он осуществляет свою деятельность как юридическое лицо. В этом случае он – собственник капитала, вложенного в имущество, пускаемого в оборот, и имеющий право распоряжаться им, привлекая трудовые и материально-технические ресурсы.

**Признаки предпринимательской деятельности.**

Предпринимательство есть некая хозяйственная деятельность, имеющая ряд отличительных признаков, обусловленных экономическим характером. Среди признаков и особенностей видов предпринимательства различают:

* Инициативность;
* Риск с точки зрения дохода;
* Коммерческая ответственность;
* Активный поиск;
* Комбинирование факторов производства.

Инициативность есть стремление искать альтернативы извлечения выгоды посредством удовлетворения потребностей потребителей. Любой предприниматель, начинающий свой бизнес, уверен в своем успехе благодаря некоторым преимуществам. Всякая инициативность требует высокий уровень свободы, в противном случае, когда действия субъектов регламентированы, активность снижается. Неопределенность в деятельности предпринимателя порождается изменениями рынка: спроса, цен и реакции потребителей на предлагаемые товары или услуги. Неподвластные предпринимателю изменяющиеся условия рынка создают риск. Его стремление к увеличению дохода выступает решающим фактором при принятии им решений. Следовательно, величина риска, который предприниматель берет на себя, напрямую зависит от дальнейшего финансового благополучия бизнеса. При этом стоит подчеркнуть, что рискованность, как черта характера, ничего общего не имеет с коммерческим риском, который является особенностью видов предпринимательства. Хороший предприниматель предпринимает все возможные варианты минимизации риска и, как вариант, обращается в страховое агентство. Другой способ снизить риск — это разделить ответственность с другими предпринимателями, однако в этом случае прибыль также разделяется, что подрывает инициативность. Активный поиск, как признак предпринимательской деятельности, означает, что предприниматель в условиях риска внимательно анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее выгодные, что ведет к прогрессивным сдвигам в производительных силах и росту эффективности общественного производства. Преследуя материальную выгоду от ресурсов, предприниматель прибегает к повышению рациональности их использования. Комбинирование факторов производства позволяет повысить эффективность ресурсов, которое состоит в поиске наиболее рационального варианта сочетания факторов путем замещения одного фактора другим.

**Организационные формы предпринимательской деятельности.**

Как уже выше упоминалось, предприниматель может быть как физическим, так и юридическим лицом. Согласно Гражданскому Кодексу РФ от 1 января 1995 г., структура организационных форм предпринимательской деятельности по юридическому статусу на физических и юридических лиц, а по цели деятельности — на коммерческие и некоммерческие организации. Физическое лицо – это предприниматель, осуществляющий свою деятельность под свою ответственность. Другими словами, он индивидуальный предприниматель. Юридическое лицо – это организация, имеющая собственное имущество, которым они распоряжаются по закону. Юридические организации далее подразделяются на коммерческие и некоммерческие.

**Коммерческое предпринимательство и его виды**

Этот вид предпринимательства обусловлен товарообменом, т.е. куплей-продажей товаров. Из определения следует, что организация закупает товар, производит его транспортировку, рекламу, а затем продает его по наиболее выгодной цене (20-30% чистой прибыли). Коммерческая деятельность лежит в основе магазинов, рынков, бирж, выставок, торговых баз и др.

К коммерческим организациям относятся:

* Хозяйственные товарищества и общества;
* Унитарные предприятия;
* Производственные кооперативы.

Наиболее распространенным видом коммерческой деятельности выступает работа хозяйственных товариществ и обществ. Такая деятельность характеризуется долевым участием, т.е. у каждого предпринимателя есть своя доля по праву собственности. Однако существует разница между товариществами и обществами. Первые основаны на началах членства и объединения капитала, в то время как вторые – лишь на объединении капиталов. Предприниматели товарищества несут общую ответственность, тогда как члены общества рискуют только своим вкладом.

**Некоммерческие предпринимательства**

Основные виды некоммерческих предпринимательств:

* Производственные;
* Финансово-кредитное;
* Посредническое;
* Страховое.

Исходя из самого термина, некоммерческое предпринимательство не имеет ничего общего с товарообменом. Некоммерческие организации получают доход путем производства или предложением услуг. Далее рассматривается каждый из подвидов.

**Производственное предпринимательство**

Главной задачей производственной деятельности является производство товаров для последующей продажи коммерческим организациям или непосредственно потребителям. Стоит учесть, что производственный бизнес редко относится к видам малого предпринимательства. В последнее время наблюдается высокий рост объемов производства, что в свою очередь приводит к повышению качества товаров сокращению издержек.

**Финансово-кредитное предпринимательство**

Данное предпринимательство и его виды характеризуется особым средством купли-продажи – ценными бумагами, валютой или национальными деньгами. К ценным бумагам относятся акции, облигации и пр. Смысл финансового дела - купля-продажа, но не товаров, а материальных средств и ценных бумаг. Доход предпринимателя составляет разница между собственно стоимостью того или иного денежного средства (депозит) или ценной бумаги и стоимостью, по которой он продает его потребителю (кредит). Целая система учреждений является основой финансово-кредитного предпринимательства и его видов. К ним относятся: коммерческие банки, валютные биржи, фондовые биржи, финансово-кредитные компании.

**Посредническое предпринимательство**

В отличие от коммерческого, производственного и финансово-кредитного предпринимательств, посредник-предприниматель не занимается производством, не перепродает товары, валюту или ценные бумаги и не предоставляет кредит. Однако он является сводником двух сторон, заинтересованных в данных операциях. Чаще всего это является одним из видов малого предпринимательства. Он помогает договориться и заключить сделку, ускоряет процесс купли-продажи, осуществления продажи услуг и финансовых средств.

**Страховое предпринимательство**

В данном случае видом субъекта предпринимательства является риск. Человек, что страхует жизнь, имущество и другое, предоставляет взнос и получает выплату, если наступают обстоятельства, описанные в договоре, который был заключен со страховой компанией. В случае если страховой случай не наступает, финансовый взнос не возмещается страхователю.

**Другие виды предпринимательства**

Сегодня набирают свою популярность еще два вида малого и среднего предпринимательства: консультативное и венчурное. Обе разновидности связаны с интеллектуальным капиталом. В случае с консультативным предпринимательством покупатель приобретает советы или рекомендации в любой сфере деятельности, тогда как венчурное предпринимательство продает научно-исследовательские разработки для внедрения в практику.

**Семейный бюджет**

Семейным бюджетом называется финансово-экономическая схема доходов и расходов семьи, план, по которому в течение заданного периода участники процесса распоряжаются имеющими средствами с учётом постоянных или эпизодических потребностей. То есть, по сути, это учение об экономии средств в семье. И ещё – об управлении расходами и доходами в условиях, где у каждого субъекта есть личные нужды, которые необходимо согласовывать с общественными, не ущемляя прав и свобод партнёра.

Для установления структуры бюджетирования, при которой траты не превышают доходы, существует договорённость между партнёрами, которая отражает один из трёх видов взаимодействия:

1. Раздельное бюджетирование.
2. Общее (совместное) бюджетирование.
3. Смешанный вид бюджетирования.

**Раздельное бюджетирование**

Каждый семьянин самостоятельно распоряжается заработанными деньгами и самостоятельно планирует личные траты. Совместные расходы делятся пополам между партнёрами. Причём, зачастую по каждому конкретному случаю стороны договариваются отдельно. Чаще всего этот вид практикуется на ранних стадиях взаимоотношений до появления детей и имущества или, наоборот, на поздних стадиях, когда дети ушли в самостоятельную жизнь, а совместное имущество по негласной договорённости условно разделилось между супругами.

В таком планировании много крайностей, при которых финансовые отношения в семье больше напоминают деловые отношения между сотрудниками или компаньонами.

При таком ведении домашнего хозяйства бывает, что даже совместная жилплощадь оплачивается сторонами пропорционально, а за организацию учёта одна из сторон «доплачивает» другой стороне, как за работу. Например, дом делится по площади на участки, и муж рассчитывается за часть мастерской и гаража отдельно.



**Общее (совместное) бюджетирование**

При всей простоте и заявленной популярности ведения хозяйства с помощью «общего котла» здесь тоже возникают сложности, если одна из сторон вкладывает в него больше другой. При выборе такого вида рекомендуют сразу договариваться, что, независимо от степени участия, партнёры будут распоряжаться средствами на равных.

На практике схема нередко гласно или негласно пересматривается, а инициатором пересмотра становится зарабатывающая больше сторона. Чаще всего в роли инициатора выступает зарабатывающая больше мужа жена. Это связано ещё и с тем, что данное соотношение заработков вступает в конфликт с традиционной социально-исторической моделью семьи. Кроме того, люди определённого психотипа, выражающие стремление к независимости, при такой модели чувствуют постоянный дискомфорт, что приводит к появлению «заначек» и фактическому переходу с общего вида бюджетирования на смешанный.

Один из вариантов «совместного» ведения хозяйства – «иждивенческая модель». Однако надо учитывать, что когда одна из сторон находится на иждивении у другой, сложно соблюсти равноправие голосов. Кто зарабатывает, тот и распоряжается деньгами.



**Смешанный вид бюджетирования**

Предполагает одновременное существование и «общего котла», и личных финансов. Самый распространённый и жизнеспособный вид формирования домашней бухгалтерии. Часть денег партнёр оставляет себе на личные нужды, а часть отдаёт в «домашнюю казну». Данный вид финансовых взаимоотношений ещё называют солидарным или долевым бюджетированием. При этом здесь возможны две модели долевого участия в наполнении «казны»:

* пропорционально заработку, когда каждый из партнёров вносит одинаковый процент от личного дохода, но тот, кто больше зарабатывает и вкладывается, соответственно, большими суммами;
* равными долями, когда вкладывается одинаковая сумма, а у стороны, зарабатывающей меньше, просто оказывается меньше денег на личные нужды, при этом единая касса не страдает и легко поддаётся калькулированию.

Предполагается, что последняя модель при равноправии партнёров создаёт индивидуальные мотивационные условия, стимулирующие «отстающего» партнёра на поиски более высокооплачиваемой работы без ущемления его прав в доме.

Функции учёта семейного бюджета могут быть подчинены как сугубо экономическим задачам, связанным, например, с режимом жесткой экономии в семье, так и с вопросами воспитания и дисциплины. Финансовая дисциплина сейчас начинает прививаться на уровне школы уже с третьего класса. Ученики делают проекты с картинками и презентации на тему семейный бюджет, доклады. Раннее формирование навыков бюджетного планирования позволяет избегать в будущем распространённых ошибок, связанных, например, с выбором учётного периода.



**Что такое налог и налогообложение**

**Налогообложение** — система расчета налогов и формы их выплаты.

**Налог**— обязательный, индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

**Налогоплательщик** — физическое лицо или юридическое лицо, на которое законом возложена обязанность, уплачивать налоги.

**Налогообложение** — это принудительное и безвозмездное взимание правительством или местными органами власти платежей (налогов) с физических лиц и организаций для финансирования расходов государства, а также в качестве средства проведения фискальной политики. Это наиболее проблемная область бухгалтерской практики.

Платежи за особые услуги, оказанные государством или местными органами власти плательщику, называются**сборами** и, как правило, не включаются в налогообложение.

**Взиманию налога подвергаются следующие действия**:

* совершение оборота по реализации товара, работы, услуги;
* ввоз товара на территорию России;
* владение имуществом;
* совершение сделки купли-продажи ценной бумаги;
* вступление в наследство; получение дохода и т.д.

**Налоги в мире:**

* Прямые налоги
* Налог на имущество
* Налог на прибыль
* Налог на добычу полезных ископаемых
* Транспортный налог
* Земельный налог
* Водный налог
* Налог на биологические ресурсы
* Косвенные налоги
* Налог на добавленную стоимость
* Налог с продаж
* Акцизы
* Экологический налог
* Единый социальный налог

Налоги следует отличать от сборов (пошлин), взимание которых носит не безвозмездный характер, а является условием совершения в отношении их плательщиков определенных действий.

Взимание налогов регулируется налоговым законодательством.

Совокупность установленных налогов, а также принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, взимания и контроля образуют налоговую систему государства.

Перечень налогов каждого из видов установлен **Налоговым кодексом РФ.**

**Органы государственной власти не вправе вводить дополнительные налоги и обязательные отчисления, не предусмотренные законодательством РФ, равно как и повышать ставки установленных налогов и налоговых платежей.**

Если обязанность по исчислению суммы налога возлагается на налоговый орган, то **не позднее 30 дней** до наступления срока платежа налоговый орган должен направить налогоплательщику налоговое **уведомление.**

**Несоблюдение налоговым органом срока направления налогового уведомления влечет освобождение налогоплательщика от ответственности при просрочке уплаты налога.**

В том случае, если налоговое уведомление направлено в более поздние сроки, налогоплательщик обязан уплатить налог **в течение одного месяца** со дня получения налогового уведомления, а начисление **пени** должно осуществляться **по истечении одного месяца** со дня получения налогового уведомления.

**В налоговом уведомлении должны быть указаны:**

* размер налога, подлежащего уплате;
* расчет налоговой базы;
* срок уплаты налога.

Налоговое уведомление вручается руководителю организации или физическому лицу (его законному или уполномоченному представителю) лично под расписку или иным способом, подтверждающим факт и дату его получения. Если указанным способом налоговое уведомление вручить невозможно, то оно должно быть направлено по почте заказным письмом. **Налоговое уведомление считается полученным по истечении шести дней со дня даты направления заказного письма.**

**Порядок и сроки уплаты налогов (сборов)**

**Уплата налога (сбора) производится:**

* добровольно
* принуди­тельно

**При добровольной уплате налога (сбора) она производится:**

* разовой уплатой всей суммы налога;
* по частям (уплатой авансовых платежей в течение налогового периода, по окончании которого производится перерасчет).

Конкретный порядок уплаты налога устанавливается примени­тельно к каждому налогу.

**Налоги (сборы) уплачиваются:**

* в наличной форме;
* в безналичной форме.

**Уплата налога в безналичной форме** производится путем пода­чи платежного поручения перечислить сумму налога с банков­ского счета налогоплательщика в кредитную организацию, в которой открыт данный банковский счет.

**Уплата налога в наличной форме может производиться:**

* посред­ством почтового перевода;
* через кассу сельского или поселко­вого органа местного самоуправления;
* через сборщика на­логов и сборов.

**Исполнение обязанности по уплате налога в не денежной форме (например, передачей государству товаров или выполнением для государственных нужд каких-либо ра­бот) запрещено!**

**Выделяют три основных методологических способа уплаты налога:**

* по декларации;
* у источника выплаты дохода;
* кадастровый способ уплаты налога.

При уплате налога по декларации налогоплательщик обязан представить в установленный срок в налоговый орган заполнен­ную в установленном порядке **налоговую декларацию.**

**В декла­рации указываются:**

* сведения о полученных доходах и про­изведенных расходах;
* источник доходов;
* налоговые льготы и исчисленная сумма налога
* другие юридически значи­мые для налогообложения сведения.

При уплате налога у источника выплаты дохода налогопла­тельщик получает часть дохода за вычетом налога, рассчитан­ного и удержанного бухгалтерией предприятия или предпри­нимателем, производящим выплату дохода (заработной платы, сумм материального поощрения и т. д.).

**Обязанность по уплате** налога (сбора) исполняется в валюте  
России — российских рублях. В иностранной валюте налоговые платежи вправе совершать иностранные организации и физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ.

**Сроки уплаты** налога (сбора) устанавливаются, изменяются нормативными правовыми актами о налогах и сборах приме­нительно к каждому налогу (сбору).

**Срок уплаты налога определяется:**

* календарной датой;
* истечением периода времени, исчисляемого годами, кварталами, месяцами, неделями и днями;
* указанием на событие, которое должно наступить или произойти, либо действие, ко­торое должно совершиться.

Налогоплательщик должен уплатить налог в установленный  
надлежащий срок или (при наличии такого желания) досрочно. При нарушении этого правила налогоплательщиком уплачива­ются пени за просрочку налогового платежа. Неуплаченная или не полностью уплаченная сумма налога в установленный срок является недоимкой, наличие которой является основани­ем для принудительного взыскания с налогоплательщика соот­ветствующих денежных сумм налоговым органом.

**Налог (сбор) не признается уплаченным в случаях:**

* отзыва налогоплательщиком платежного поручения на пере­числение суммы налога в бюджет (внебюджетный фонд);
* возврата банком налогоплательщику платежного поручения на перечисление суммы налога в бюджет (внебюджетный фонд);

когда на момент предъявления налогоплательщиком в банк поручения на уплату налога имеются иные неисполненные требования, предъявленные к счету, которые в соответствии с гражданским законодательством РФ исполняются в первооче­редном порядке, а налогоплательщик не имеет достаточных денежных средств на счете для удовлетворения всех требований.