

Рис. 24: Пояснение к Рис. 23



(Источник: собственная иллюстрация)

4.2. рынок сбыта

Компании зарабатывают на жизнь, продавая выгоду клиентам, когда цены продажи превышают себестоимость единицы продукции. Клиенты покупают продукты, если они ценят преимущества выше, чем цена. Поэтому компании и клиенты разделяют разницу между выгодами и удельными затратами. Разделение не должно быть таким же или справедливым. Однако слишком одностороннее распределение будет означать, что разница слишком мала для покупателя, и они предпочитают покупать другие продукты за свой ограниченный доход. И наоборот, слишком малая прибыль будет означать, что компании больше не будут предлагать эти услуги и что клиентам придется искать альтернативу.

4.2.1. Маркетинг (0)

Маркетинг был сформулирован как нулевая точка, потому что здесь создание ценности имеет свою отправную точку. С точки зрения цвета эта функция помечена как организационная задача. Даже лучшая выгода должна быть сначала продана клиенту. Поскольку компании обладают достаточной компетенцией, чтобы предлагать своим клиентам достаточные преимущества при разумных затратах, добавленная стоимость компании основана на общении с потенциальными клиентами.

В высокотехнологичной экономике компании в основном несут постоянные затраты, которые не зависят напрямую от загрузки производственных мощностей. С большей рабочей нагрузкой вы можете распределить эти затраты на большую сумму, уменьшив удельные затраты. Конечно, увеличение емкости также приводит к более высоким постоянным затратам, поэтому в широком смысле также существует связь. Тем не менее, выгодно использовать преимущества, зависящие от размера, поэтому всегда должен быть достигнут минимальный размер. Для этой цели в учебниках предлагается ориентированное на рынок корпоративное управление, которое описано в следующей таблице:

Рис. 25: Рыночное ориентирование корпоративного управления

аспекты	содержание	Задачи / вопросы
философия	Привести компании в соответствие с их пожеланиями и потребностями	Хотите пожертвовать пособия, быть заслуживающим доверия Основные компетенции в фокусе
информация	Изучение рынка	Размер, конкуренция, доля рынка
сегментация	Разделите рынок по целевой группе	например Дисконт : разделить премиум
поведение	Делайте выводы из анализа клиентов и конкуренции	Ищем рыночные ниши; предложить то, что не / лучше или дешевле
стратегия	долгосрочный поведенческий план	Надежность для клиентов
	Выберите рынок	обслуживать определенный сегмент
	Расставить акценты	быть лучше? быть дешевле? быть другим?
действие	товарная политика	Особенности продукта / качество
	политика ценообразования	хорошее соотношение цены и качества
	политика распределения	каналы распределения
	коммуникационная политика	в основном реклама
координация	организационно закреплён	внедрить в компанию
социализация	устроить в обществе	Компания хочет, чтобы ее воспринимали

(Источник: в расширении: Х. Мефферт, Б. Бурман, М. Кирхгеорг, основы рыночного управления предприятием, 9-е изд., Висбаден, 2000 г., стр. 8, из 10-го издания с изменениями)

Маркетинговая политика как содержание аспекта «действие» имеет особое значение. Каждый бизнес определяется преимуществами, которые он предлагает своим клиентам и продуктам, которые он

разрабатывает. Основой этой ориентации на клиента является маркетинговая политика. Он делится на

товарная политика	Свойства и качество,
политика ценообразования	высокий или низкий,
политика распределения	обратно пропорционально качеству,
коммуникационная политика	как товар поступает к покупателю?
	Рекламные и другие инструменты.

Политика продукта также должна решить, какие продукты должны быть предложены. Это также определяет конкретные характеристики и, прежде всего, требование к цене, которое административно записывается в основные данные. (Стрелка 1)

Маркетинговая политика основана на соответствующем рынке сбыта, который должен быть освещен с помощью исследования рынка. (Стрелка 2) Разграничение может по-прежнему основываться на объективных критериях с точки зрения выгоды для клиента, но также и на сегментации (аспект рыночного корпоративного управления согласно рис. 25 на стр. 101).

Целью маркетинга является привлечение клиентов, и особенно постоянных клиентов, которые довольны производительностью и снова покупают продукты. Но также важно приобретение новых клиентов, которые должны стать как можно более постоянными. Они должны быть

мотивированы, чтобы обратиться к компании со своими пожеланиями в конкретном запросе. (Стрелка 3)

Реклама как часть коммуникационной политики играет ключевую роль в привлечении клиентов. Это не должно противоречить другим процедурам. Рекламируемые функции продукта также должны присутствовать. Это должно быть согласовано с технологией (функция 5 - строительство).

Особенно ценовая и товарная политика, поскольку содержание аспекта «действие» должно быть подкреплено данными. В дополнение к исследованию рынка, это должно в первую очередь обеспечить учет затрат и выгод от внутреннего учета. Контроль успешности рекламы был бы полезен; но она сложная. Тем не менее, чтобы не вызывать бесполезных затрат, цель должна быть сформулирована для каждой рекламной меры. Затем следует выполнить поиск данных, из которых можно получить достижение цели. После этого следует отметить, в какой степени эти данные изменились.

4.2.2. Товары Основные данные (1)

Основные данные должны быть определены для программы продукта. Как уникальный идентификатор статьи нет. присужден. К ним относятся краткое описание статьи, возможно более подробное подробное описание, размер / вес и, в частности, требуемые цены. Другие функции могут быть

полезны в отдельных случаях. Помимо данных, хранящихся в электронном виде, основных данных товаров следует под артикулом, также архивируются техническая документация на товары, история развития продукта, предыдущие рекламные действия и, возможно, реакции в СМИ. Это не основные данные в узком смысле, но и данные транзакций. Эта дополнительная информация может быть оцифрована; поскольку они не нужны в повседневной работе, ничто не говорит против аналогового архивирования.

Под номером нет. Также следует найти показатели продаж и оборота, а также отметить, сколько прибыли было получено, даже если различие с другими продуктами зачастую затруднено. Затем должны быть определены основные данные товара, чтобы в любой момент можно было вызвать необходимый фон для понимания данных текущей транзакции.

4.2.3. Исследование рынка сбыта (2)

Исследование рынка сбыта помогает понять поведение нынешних и потенциальных клиентов. Это включает в себя знание экономического контекста. Тем не менее, функция назначена цвету продаж.

Признание того, что спрос и предложение преобладают над ценами, было одним из ключевых сообщений в экономике после выхода книги Адама Смита в 1776 году «Исследование природы и причин богатства народов».

После этого спрос и предложение были представлены для поколений со следующим графиком:



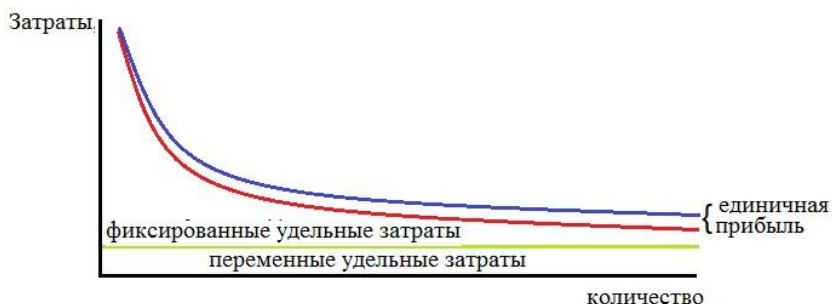
(Источник: <https://mueller-consulting.jimdo.com/исследования/тема/спроса-и-предложения/>)

Эта модель основана на многих мелких поставщиках и множестве мелких покупателей. Увеличение объема при более высоких ценах достигается за счет того, что тогда больше поставщиков (согласно идее Смита, например, мелкие мастера) производят эти товары. Эти предположения больше не находятся в обычном диапазоне сегодня. Механизм все еще работает немного, но в основном не так, как описано Адамом Смитом.

Смит отличал рыночную цену, образованную спросом и предложением, от естественной цены, которая совпадает со средней стоимостью (заработная плата, аренда земли и прибыль). Рыночная стоимость колеблется вокруг естественной стоимости, но в долгосрочной

перспективе не может отойти далеко от нее. В условиях промышленного производства с небольшим количеством крупных поставщиков это означает, что при увеличении спроса и увеличении объемов производства удельные затраты уменьшаются из-за эффекта снижения постоянной стоимости, как показано на следующем графике:

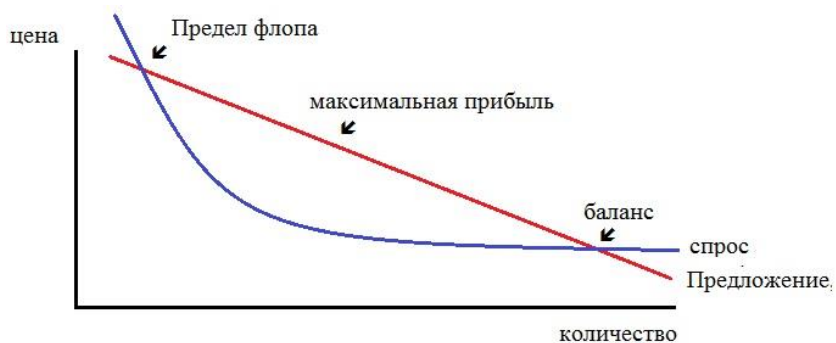
Рис. 27: функция стоимости



(Источник: [https://mueller-consulting.jimdo.com/исследования/тема/спроса и предложения/](https://mueller-consulting.jimdo.com/исследования/тема/спроса%20и%20предложения/))

Теперь как Адам Смит, если вы предполагаете, что спрос будет расти линейно с падением цен, а естественная цена снижается с затратами, то будет иметь место следующая функция спроса и предложения:

Рис. 28: Функция спроса и предложения в олигополии



(Источник: [https://mueller-consulting.jimdo.com/исследования/тема/спроса и предложения/](https://mueller-consulting.jimdo.com/исследования/тема/спроса%20и%20предложения/))

Функция будет иметь не одно, а два пересечения. При спросе ниже первой точки пересечения, называемой здесь пределом флопа, стоимость провайдера не покрывается. Этот продукт не будет предлагаться. Пересечение спроса и предложения, сопоставимое с классической графикой, будет вторым. Однако это, вероятно, будет достигнуто только в условиях ценовой войны, если более сильные поставщики с более низкими затратами захотят вытеснить конкурента с рынка. Чаше, однако, они, вероятно, будут стремиться к максимуму прибыли, когда они достигнут даже высокой прибыли, а слабые конкуренты - низкой прибыли. В этих условиях рыночная цена была бы намного выше естественной цены. Рынок начал бы двигаться, только если бы дополнительные крупные иностранные поставщики захотели проникнуть на внутренний рынок. Однако в условиях

глобализированного мирового рынка эта возможность уже была учтена. Но тогда зачастую не больше спроса и предложения регулируют цену.

Исследование рынка сбыта включает в себя получение всей информации о потенциальных клиентах и их потребностях, независимо от того, выигран ли они по графику или случайно. Особенно незапланированная информация должна быть записана в структурированном виде.

4.2.4. Отношения с клиентами (3)

Исходя из осознания того, что реклама нового клиента зачастую обходится дорого, однажды выигравшие клиенты должны быть мотивированы на более частые покупки и стать постоянными клиентами. Поддержание отношений с постоянными клиентами и потенциальными ключевыми клиентами является важной задачей в этом контексте. Это требует сбора информации об этой группе людей, особенно из предыдущих покупок. Но каждому клиенту лояльность желательна. Хотя сегодня компании могут многое узнать о своих клиентах, между ними и провайдером по-прежнему не будет интенсивных отношений, выходящих за рамки предоставления очков лояльности.

Для системы ERP различие должно сначала быть организовано в группы клиентов. По крайней мере, между постоянными клиентами (в зависимости от частоты покупок). Крупные клиенты (по объему продаж) и другие покупатели. Пороговые значения могут быть сформулированы для этого, например, Количество покупок или продаж за последние 12

месяцев. Для функции «Отношения с клиентами» товары и основные данные клиента могут затем быть связаны с предыдущими продажами, создавая тем самым автоматический профиль спроса для важных клиентов. (Стрелка 38) Сравнение затрат на продажу и производство доставленных товаров должно быть возможным, чтобы можно было быстро получить прибыль от операций с этими клиентами. С такой автоматической системой о важных клиентах можно сообщать продавцам автоматически.

Если в связи с важностью клиента возникают особые расходы, это также следует зарегистрировать. Это также могут быть часы работы продавцов, которые особенно интенсивно заботятся о важных клиентах. Технически это можно организовать, введя четвертое поле данных для распределения затрат в дополнение к счету, центру затрат и единице затрат. Это также может быть использовано несколько раз, например для инвентарного номера для машин, для клиентского номера для специальных клиентов или в качестве номера проекта для спонтанных оценок, если для этого не нужно устанавливать центр затрат. С этой информацией преувеличения могут быть предотвращены. Компания хочет заработать много денег с важными клиентами; Слишком интенсивная терапия и чрезмерные скидки могут поставить под угрозу эту цель. Функция отношений с клиентами должна получить необходимый баланс.

4.2.5. входящие запросы (4)

Реклама пригласила массы потенциальных клиентов, чтобы узнать больше. В продажах важно убедить эти заинтересованные стороны в их собственных продуктах и завоевать их как клиентов. Чтобы проверить успешность рекламы, количество полученных запросов должно быть записано, чтобы можно было определить временные отношения с рекламой в более долгосрочной перспективе. Из конкретного запроса также должны быть четко определены не упомянутые интересы и потребности потенциальных клиентов. Они могут быть записаны в основных данных клиента.

Запросы, полученные от потенциальных клиентов, должны храниться и оцениваться, даже если они не пришли к заказу. Вы можете сказать от них, какие статьи им нужны, и вы можете попытаться получить от них заказы в будущем. При наличии основных данных товара пожелания (потенциального) покупателя, в частности с присвоением артикула, отсутствуют. переведено на язык вашей компании. Далее выполняется поиск предыдущих отношений, а клиента нет. назначен или создан новый основной клиент. (Стрелка 39) Для этого будет иметь смысл иметь номерной знак в качестве потенциального клиента в отличие от уже поставленных клиентов. Если по прошествии длительного времени нет заказов, этого клиента нет. также будет удален снова. Программное обеспечение может сообщать о клиентах, которые соответствуют этим критериям.

4.3. закупок

4.3.1. Строительство (5)

Технический дизайн продукта реализует спецификации политики продукта и фактически является функцией организации выгоды для клиента. С точки зрения цвета, этот прямоугольник был назначен для производства. Однако это также определяет, какие факторы повторения должны быть включены в продукт и приобретены. Кроме того, необходимые потенциальные факторы должны быть закуплены. Проект был назначен для закупок в этом наброске по практическим соображениям. Другие классификации также будут возможны.

Для реализации выгод для клиентов планируются бетонные изделия. В частности, отмечается, из какого количества материалов, из которых изготовлен продукт, и сколько работы необходимо для этого использовать. Эти спецификации связывают номера товаров основных данных материала с номерами основных данных материала. (Стрелка 4) Техническая документация должна быть заархивирована под номером артикула. По техническим причинам было бы целесообразно, чтобы администрация спецификации располагала независимой системой рядом с номерами статей; Однако частичное согласие между номером товара в основных данных товара и номером списка деталей будет иметь смысл.

Дизайн очень занят перед выходом продукта на рынок. Это все еще не разовый процесс. Каждый продукт должен регулярно проверяться на предмет улучшения. Списки деталей должны быть обновлены, если должны использоваться другие детали, например, использовать одни и те же материалы в разных продуктах, а затем делать покупки более гибкими.

4.3.2. Основные данные материала (6)

Эти данные являются зеркальным отражением основных данных продукта из продаж. Они одинаковы. Цена здесь, однако, является стандартной ставкой стоимости, записанной как средняя цена покупки. Фактические закупочные цены могут колебаться и различаться для разных поставщиков. За рынком закупок необходимо следить, а при необходимости корректировать стандартные ставки затрат. Услуги также могут быть определены как тип материала. Хранение здесь невозможно. Для определения типа материала или входного товара также не имеет принципиального значения, нужен ли входной продукт непосредственно для продуктов или косвенно для компании. Кроме того, покупка регулярно необходимых физических товаров и услуг для общих областей компании может лучше контролироваться регистрацией в качестве своего рода материала.

В основных данных материала вы должны быть в состоянии определить, с какими поставщиками (№ поставщика) этот материал может быть закуплен. С другой стороны, ценообразование здесь не очень полезно,

потому что они могут часто меняться, и обновление может вызвать много работы. Тем не менее, основные данные позволяют проводить оценку материалов, имеющих большое значение, для которых текущие цены могут быть получены через регулярные промежутки времени. В этом случае переход на другого поставщика может иметь смысл, в то время как при небольшом объеме затрат на преобразование в другого поставщика экономия будет неоправданной. Это будут цены других поставщиков, но аргументы для переговоров о цене. Тогда файлы сравнения цен также могут иметь здесь смысл.

Файл сравнения цен может быть создан для каждой записи данных из полей «дата», «поставщик», «номер собственного материала», «номер материала». Продавец, единица измерения, цена и комментарий. В комментариях можно отметить, что, например, цена применяется только от минимального количества. Сортировка по поставщикам позволит вам обновить ваши данные. Сортировка по собственному материалу №. будет выполнять сравнение цен.

4.3.3. Основные данные поставщика (7)

Основные записи поставщика содержат контактные данные текущих и потенциальных поставщиков. В исследовании рынка закупок, поставщик нет. и введите статью №. связаны (стрелка 5). Для ориентации имеет смысл использовать ярлык для отрасли и предложения поставщика. Номер поставщика также является номером поставщика. за личный

кабинет в бухгалтерии. Если это только потенциальный поставщик, для которого уже были введены контактные данные и цены, в учете все еще нет учетной записи поставщика.

В контексте базы поставщиков поля для комментариев также должны быть предоставлены для оценок. Здесь положительные и отрицательные события могут быть отложены. Если качество материала должно быть прокомментировано, ссылка на статью отсутствует. быть готовым. Тем не менее, связь с базой поставщиков имеет смысл, потому что оценка качества формируется по сравнению с другими поставщиками. Если бы качество материала было плохо оценено всеми производителями, дизайн (5) должен был бы искать альтернативу. Материал тогда не будет плохим в целом, он просто не будет иметь необходимых свойств.

4.3.4. Исследование рынка закупок (8)

При исследовании рынка закупок информация о возможных источниках поставок собирается на основе зеркального отображения для исследования рынка сбыта систематическим и случайным образом. В дополнение к поставщику нет. и введите статью №. Данные о ценах, качестве и возможных количествах хранятся. Однако на первом этапе никто не хочет связываться с потенциальными поставщиками.

Чтобы отойти от категоризации рандомизированной информации о том, как действовать в соответствии с планом, сначала необходимо определить

объем информации, которую вы хотите узнать. Кроме того, необходимо вести учет поставщиков, которые работают в зоне обслуживания. Затем он ищет источники, из которых можно заполнить данные. Наконец, можно определить расстояния, на которых следует обновить исследование рынка закупок. Это не исключает того, что случайно полученная информация записывается в любое время. Для каждой информации вы также должны записать дату и источник.

В файле запроса под поставщиком нет. сохраненные контактные данные и под входом артикула нет. сохраненные описания материала связаны (стрелка 6). Поэтому оценка файла сравнения цен или сбор оценок отдельных поставщиков также является частью исследования рынка закупок.

4.3.5. исходящий запрос (9)

Из данных исследования рынка закупок могут быть выбраны отдельные потенциальные поставщики, с которыми должны быть установлены конкретные отношения поставок. (Стрелка 9) Следует отметить, с какими поставщиками спрашивали, когда и для каких продуктов. Если у вас есть отказ или нет ответов, вам не нужно спрашивать снова. Запросы могут быть отправлены в письменном виде, по электронной почте, по телефону или устно. Для телефонных и устных запросов необходимо создать заметку, которую можно сохранить в файл. Каждая запись должна иметь идентификационный номер, на который может ссылаться входящая

цитата (поставщик в своем ответе и свой собственный файл предложения). Этот файл также должен содержать примечания по письменным и электронным запросам. Там все еще должен быть флаг по причине запроса и внешних обстоятельств, например только в общем случае файл должен быть обновлен, или были проведены конкретные переговоры. Этот файл ограничивает файл исследования рынка закупок. Поставщики, чья продукция считается неподходящей, обычно не запрашиваются.

4.3.6. входящее предложение (10)

Запрошенные запросы, а также незапрошенные предложения могут быть подтверждены поставщиком №. и введите статью №. быть записанным. (Стрелка 7)

Записи из файла запроса, которые получают квалифицированные ответы, копируются в файл цитаты и помечаются соответствующим образом в файле запроса. В файле предложения собственные номера товаров сравниваются с номерами поставщиков. На момент запроса они обычно не могли быть известны. При заказе товара нет. немедленно использовать поставщиком. Нежелательные предложения также могут быть включены в этот файл, но собственный запрос нет. должен оставаться открытым.

Коллекция незапрошенных предложений и ответов на запросы также может быть руководством для будущих покупок. Известны источники

предложения и уровень цен. Для предложений в ответ на запрос данные исходящих запросов завершаются. Если сложные каталоги и прайс-листы были разосланы специально для незапрошенных предложений, будет отмечено только наличие информации с датой получения. Если необходимо, например, если вы хотите создать сравнение предложений для разных статей, эти данные можно оценить целенаправленно. В случае ответа, предложение не сохраняется в запросе. (Стрелка 10)

4.3.7. исходящий заказ (11)

Заказы размещаются на основе текущих или прошлых предложений. Если доставлено позже, вы должны проверить соблюдение назначения. Для этого должен существовать файл с назначенными заданиями, который отличается от завершенных и еще выполняющихся заданий. Все заказы, будь то на основе полученного предложения или от существующих отношений поставки, здесь регистрируются с количеством, ценой и объявленными датами поставки. При этом должно быть зафиксировано, было ли назначение совершено в обязательном порядке или считается необязательным. Для этого поставщик обычно отправляет подтверждение заказа, с которым заключается юридически обязательный договор. Если сроки доставки превышены, уточняйте.

На рис. 23 на стр. 98 цвет прямоугольников различался между покупкой и заготовкой. Существующие отношения с поставщиками не всегда

включают предложения. (Стрелка 8) Цены действительны, пока поставщик не сообщит об изменении цены. Поэтому квалифицированный труд можно сэкономить на таких регулярных покупках. Опытные покупатели занимаются исследованием рынка закупок и торговлей с покупателями, в то время как регулярные покупки совершаются менее квалифицированными работниками или все чаще даже программным обеспечением.

Файл исходящих запросов является основой для сбора ответов. Если поставщик не отвечает, можно сделать вывод, что он не предлагает товары или не заинтересован. Поступающие предложения, из которых, при необходимости, размещается заказ после переговоров, передаются в виде записи в файл заказа, а номер заказа депонируется с запросом. (Стрелка 11) Выданные заказы предоставляются в качестве ожидаемых поставок. (Стрелка 12) Большую часть времени в файле заказа, ответ на последующие вопросы - что? (Аккаунт) где? (МВЗ) и при необходимости для чего? (Страховой провайдер) на хранение. После передачи набора данных в бухгалтерию эту информацию больше не нужно запрашивать.

4.3.8. доставка получена (12)

При покупке необходимо различать, были ли товары и услуги приобретены для потребления в текущем производстве, для общей области или для инвестиционных товаров для использования в производстве или в общей области. С доставкой данного заказа делается.

В менее узком определении задачи запроса, предложения и заказа также возлагаются на закупки. Здесь проверяется, завершена ли доставка и находится ли товар в контрактном состоянии или поврежден. В случае услуг следует отметить, была ли задача выполнена, как долго проделана работа, и какие запчасти были установлены во время ремонта. Эти выводы необходимы для проверки счета поставщика. Данные о выполненных заказах и размещенные заказы направляются на проверку счета поставщика. (Стрелка 13)

Обнаруженные ошибки и отклонения между заказанным и поставленным количеством отмечены в файле. Затем покупатель может связаться с поставщиком.

Закупки для производства должны доходить до места потребления. Это может быть сделано поставщиком, доставляющим непосредственно к месту потребления, или организовав этот транспорт внутри страны. Также возможно, что товар необходимо забрать у продавца. Для нескольких различных видов потребления промежуточное хранение в хранилище материалов является обычным явлением. Во входящей логистике должно быть известно, когда и какие перевозки должны выполняться и какие товары должны храниться и где.

Товары для общей зоны могут быть получены грузополучателями при получении товара.

В файле оформленных заказов отмечаются входящие поставки и из записей данных создается файл выполненных заказов. Так же бывает, доставка не была безупречной. Ошибки могут быть отмечены в обоих файлах. После получения счетов оплата может быть временно приостановлена.

4.3.9. Полученный счет / исходящий платеж (13 + 14)

Из входящих счетов создается файл квитанции счета с номером поставщика, суммой и датой оплаты. Таким образом, выполненные заказы на проверку фактической правильности корректируются. Фактически, счет-фактура поставщика верен, если товар был доставлен и был безошибочным, а количество и цена соответствуют заказу. Суммы и суммы должны быть зарезервированы соответствующим образом, то есть фактически распределены. Вопросы какие? (Аккаунт) где? (МВЗ) и при необходимости для чего? (Плательщики), чтобы ответить. Если присвоение возможно на ранней стадии, эти данные уже могут быть сданы на хранение при размещении заказа.

Поставщики оплачивают приобретенные товары и услуги, если они не были оплачены немедленно. Срок оплаты счетов должен быть записан и своевременная оплата должна быть организована. Проверенные счета-фактуры должны быть перенесены в файл счетов-фактур с указанием сроков в файл, из которого производятся платежи. (Стрелка 14)

Исходящие банковские переводы могут быть сгенерированы автоматически в Электронном банке из файла перевода. Исходящие платежи наличными в основном являются спонтанными покупками, и заказы не размещаются. Данные, которые считываются из файла заказа во время проверки счета-фактуры, должны по-прежнему записываться по мере необходимости.

Входящие счета-фактуры и исходящие платежи являются основным содержанием работы людей, все еще работающих в Бухгалтерии 2.0. Однако эта работа все чаще отбрасывается. Содержание входящих счетов-фактур, а в большинстве случаев и результирующих заказов известно из файла выполненных заказов. Должен быть создан только файл квитанции счета, в котором присваивается порядковый номер счета. Это все еще срок для организации платежей, чтобы отметить. Если проверка не завершена, необходимо добавить отдельные поля данных.

Было бы полезно иметь текстовый файл с историей транзакции и номерами соответствующих документов с датой (требование, сообщение, запрос, предложение, заказ, доставка, счет-фактура, оплата), счетами, используемыми в бухгалтерии, и, при необходимости, с внесенными комментариями под номером счета-фактуры. с одной или двумя начальными буквами для создания и под тем же именем, чтобы создать графический файл со счетом. Также другие документы истории могут быть оцифрованы под их номером документа таким же образом. Это не только удовлетворяет требованиям хранения; например, для теста Для выдачи платежа вся информация будет доступна сразу.

4.4. производство

4.4.1. Типы добавленной стоимости

Производство следует понимать не только как промышленное производство, но, как правило, как продукцию компании. Это также может быть сочетание производства, торговли и обслуживания. Это еще одна причина, по которой вряд ли возможно разработать универсально обоснованные концепции для производства. В более общем плане речь идет о повышении эффективности и действенности создания эксплуатационных характеристик. Это измеряется мерой производительности.

Можно упомянуть следующие, наиболее важные группы различной добавленной стоимости:

Промышленность и ремесла

Производство в промышленности и в ремесле состоит в производстве материальных продуктов. В промышленном производстве можно различить серийное производство и разовое производство. Серийное производство в основном производится для анонимного рынка. Клиенты выбирают существующие продукты и не могут сообщить свои пожелания производителю и учесть их при разработке продуктов.

Здесь строятся станции, готовятся работы, закупаются материалы и производственные процессы, расположенные одна за другой. Только материальные закупки и производство частично сопоставлены. Серийное производство можно разделить на маленькие и большие серии. Чем больше серия, тем меньше относительная доля дизайна и подготовки работы. Увеличение массового производства будет массовым производством.

Напротив, эти этапы в значительной степени пересекаются в производстве отдельных изделий. Перед размещением заказа существует план, в котором происходит большая часть дизайна, чтобы договориться о ценах с клиентом. Это приводит к части подготовки работы, которая является основой планирования даты поставки. Индивидуальное производство требует переговоров между клиентом и подрядчиком. Продукт с учетом потребностей клиента. Это не противоречит тому факту, что подрядчик, возможно, уже произвел множество аналогичных продуктов для других клиентов, и он может, в частности, прибегнуть к разработке плана фондов, которые затем адаптируются только к особенностям контракта.

Благодаря высокому уровню автоматизации отрасль имеет высокую долю постоянных затрат от износа и процентов. На низком уровне автоматизации, например в ремесле постоянные затраты обусловлены трудоустройством персонала. В мастерстве затраты труда являются центральным элементом ценообразования. Для продуктов очень

высокого качества могут играть роль переменные материальные затраты, а иногда и переменные энергетические затраты.

Оптовой и внешней торговли

Производство торговли существует, в частности, в достижении логистики как связующего звена между производителями и потребителями. В случае импорта и экспорта преодолевается большее расстояние и, возможно, выполняются таможенные формальности, но перевозчик может взять на себя эту задачу как услугу.

Оптовая продажа может также включать складирование, если оптовый торговец намеревается гарантировать наличие специализированных продуктов (таких как книги или аптеки). Если покупатель хочет получить конкретный препарат или книгу, продавец может проверить наличие товара на оптовом сайте через Интернет и получить его в ежедневной службе доставки оптовика. В этом случае ритейлеры сэкономят свои собственные складские расходы, и для оптовиков будет приемлемо для многих аффилированных ритейлеров иметь в наличии широкий ассортимент.

В структуре оптовых затрат заметны высокие переменные затраты на проданные товары. Заметные постоянные затраты возникают, когда оптовый продавец берет на себя складирование для розничной торговли и предлагает гибкую услугу доставки.

розничный

Сектор розничной торговли нуждается в торговых залах, в которых товары предлагаются покупателям и торговому персоналу. Это вызывает значительные постоянные затраты. Большинство розничных магазинов полагаются на оптовый бизнес с управляемым количеством популярных товаров. Глубокий ассортимент, в котором покупатели находят и необычные товары, мог быть организован только по высоким ценам. Однако этому противостоит острая конкуренция в розничной торговле, даже если есть отдельные дорогостоящие магазины для покупателей с необычными пожеланиями. Функция продажи в рознице очень короткая. Покупатели приходят в магазин и сразу оплачивают товар. Переговоры не ведутся. С представлением товара должна быть передана вся важная информация о товаре.

агентства

В отличие от ритейлеров, которые покупают и продают товары за свой счет, агентства действуют только как посредники. При этом они ведут себя как розничные продавцы или оптовики. Самый важный пример - арендаторы АЗС, которые продают бензин от имени и по поручению нефтяных компаний и получают за это комиссию. При этом они обязаны соблюдать ценовые характеристики компании.

транспортная отрасль

В транспортном бизнесе необходимо проводить различие между экспедитором и перевозчиком. Экспедиторы организуют перевозки грузов и используют их в качестве субподрядчика для физического

выполнения перевозчиков. При нормальных обстоятельствах экспедитор также арендует для клиента контейнеры, которые при необходимости также могут перевозиться вместе на судах, поездах и грузовиках. Конечно, экспедитор также может иметь свои собственные транспортные средства и одновременно быть перевозчиком. Через это подразделение организации транспортировки товаров каждый субподрядчик специализируется на очень специфических задачах и получает только небольшие доли от ставки фрахта.

Следовательно, у экспедитора высокие переменные затраты, потому что он использует субподрядчиков только для конкретных заказов. Перевозчики несут высокие фиксированные расходы на содержание транспортных средств и водителей.

обслуживание

Производство в промышленности и в ремесле состоит в производстве материальных продуктов. Сервисные компании производят нематериальные активы. Они отличаются, среди прочего, тем, что у поставщиков услуг не может быть запасов готовой продукции. Поэтому услуга не может быть произведена для анонимного рынка и продана через торговлю. Стандартные услуги могут быть предоставлены, но клиент должен связаться с поставщиком услуг напрямую. Могут быть предоставлены самые разные услуги, поэтому нельзя делать общие заявления о бизнесе и его структуре затрат.

аренда

Производство арендодателя заключается в выделении пространства для использования. Они часто сделаны для этой цели. Покупатель недвижимости обеспечивает себя очень надолго, в то время как арендатор обладает гибкостью в течение периодов уведомления. Предоставление такой гибкости формально является услугой, но на самом деле это не услуги, предоставляемые людьми. Можно арендовать не только недвижимость, но и движимое имущество. Лизинг следует отделить от лизинга, при котором лизингополучатель связан контрактами на долгосрочной основе, и в результате здесь финансируется инвестиция.

Структура затрат помещиков почти исключительно характеризуется постоянными затратами, в основном амортизацией и процентами.

Отель и гастрономия

Услуги ресторанов издавна приписывались розничной торговле. Но поскольку опыт все больше фокусируется на ресторанном обслуживании, а не на доставке конкретных продуктов питания и напитков, назначение в сектор обслуживания более полезно. Аналогичным образом, аренда номеров в отелях - это только часть достижения, которая должна учитывать ценность опыта, как в сфере общественного питания. В обеих отраслях производятся очень похожие продукты, даже если характер их производства различен. Обе отрасли характеризуются высокими постоянными затратами.

финансовые услуги

Финансовые услуги в основном предоставляются банками и страховыми компаниями. Вот в основном три товарные группы можно назвать:

финансовые операции

Речь идет о ведении банковских счетов, предоставлении наличных средств, обработке карточных платежей и тому подобное.

Денежные вложения и кредиты

Спрос и предложение глав должны соответствовать. Если сами поставщики не вступают в договорные отношения с покупателями и не хотят брать на себя связанные риски, банки будут участвовать в качестве посредников. Они гарантируют возврат средств инвесторам и берут на себя риски, за которые получают компенсацию.

покрытие риска

Основное направление деятельности страховых компаний - институционализированное принятие рисков и их распределение по массе клиентов. Тем не менее, некоторые страховые компании имеют по крайней мере частично характер инвестиций. С другой стороны, банки также продают производные финансовые инструменты.

В этой книге промышленное производство используется в качестве шаблона. Тем не менее, функции вне этого раздела 4.4 в значительной степени переносимы на другие типы добавленной стоимости.

4.4.2. Место потребления (15)

Расход может быть сделан из прямой доставки или вывода со склада. В торговле при перепродаже покупателю считается потребление приобретенного товара. Услуги всегда покупаются напрямую. Изъятия для производства товаров могут быть специально записаны или рассчитаны ретроградно с ведомостями материалов из выпуска. Результатом производства в течение определенного периода времени могут быть готовые или незаконченные продукты. Счета не нужны в торговле, потому что каждый проданный продукт был ранее куплен и впоследствии не был изменен.

Входящая доставка может быть обеспечена для немедленного потребления в производстве. Затем он может быть записан в систему склада как доступ и одновременный выход. Тогда было бы гарантировано, что все материальные затраты были также зарегистрированы как складские поступления. Там еще должен быть физически организован трансфер до места потребления. (Стрелка 15)

Физический перевод к месту потребления является логистической задачей, поэтому прямоугольник на рис. 23 на стр. 98 был обозначен соответствующим образом. Место потребления - это место, где работа выполняется с использованием материала. Это может быть как строительная площадка, так и своевременная поставка для промышленного производства. В ресторане местом потребления будет кухня, в розничной торговле - правило в торговых залах.

При переходе к месту потребления, место возникновения затрат определяется этим местоположением. Это только должно быть записано. В большинстве случаев также может быть определен носитель стоимости, для которого работа выполняется в этом месте. Эта коллекция также будет иметь место не позднее, чем с передачей.

4.4.3. Магазин материалов (16)

Покупки, которые непосредственно связаны с эффективностью компании и которые не потребляются немедленно или перепроданы, временно хранятся. (Стрелка 16) Хранение связано с административными затратами на въезд и вывоз, а также на повседневную работу склада. В этой задаче должны быть получены актуальные данные о размере запасов и частоте оборота. Склад должен быть организован так, чтобы хранимый материал можно было быстро восстановить. Существуют разные системные и программные решения. На рис. 24 на стр. 99 это было отмечено в системе ERP с «запасами» и буквой «С». Инвентарь должен быть узнаваем по файлам. Таким образом, на рис. 23 на стр. 98 склад материала был отмечен цветом в качестве задачи логистики.

4.4.4. Удаление (17)

При выгрузке из хранилища материалов (стрелка 17) сбор данных в дополнение к количеству по схеме «что? где? для чего? выполнять. «Что?»». покрыты. Это включает в себя обновление текущего запаса и

контроль оптимального количества и времени заказа. «Где?» Определяет зону ответственности, в которой используется материал и «для чего?» Произведенный продукт или выполненный заказ. Вывод средств не может быть зарегистрирован индивидуально. Для товаров низкой стоимости следует избегать бюрократизации. Регистрация этого материала на объектах затрат будет основываться только на целевом потреблении в соответствии со списками деталей из проекта.

На рис. 23 на стр. 98 удаление было выделено цветом для производства в качестве задачи. В торговле с пополнением полок существует удаление со склада. Этому обычно предшествует транспорт с центрального склада в магазине.

Также на собственных и на производственных предприятиях с вывозом будет внутренний транспорт до места потребления - забрать или привезти - для уточнения. (Стрелка 18)

4.4.5. Отчет о спросе (18)

Должно быть сгенерировано сообщение о необходимости пополнения запасов. Эти отчеты должны быть в состоянии рассчитать гибко с учетом уже выпущенных заказов. Сообщение о требовании от текущего производственного процесса всегда ссылается на товары, которые постоянно закупаются. Заголовок из запроса и предложения обычно может быть отменен и заказан у предыдущего поставщика при

предыдущих условиях. (Стрелка 20) Здесь на рис. 23 на стр. 98 показана сложность этого процесса, которая, помимо текущих запасов и текущего потребления, должна также учитывать будущее потребление из-за уже полученных заказов. В то же время, чтобы снизить затраты, нет необходимости проводить достаточно крупные закупочные операции. На рисунке сообщение задачи с цветом прямоугольника заготовки было назначено в качестве задачи. Это процедуры, которые также могут быть автоматизированы.

Тем не менее, по частоте уведомлений о требованиях можно сделать вывод о том, имеет ли смысл поиск альтернативных источников поставок для сокращения затрат. Затем, в исключительных случаях, будет запущена вся последовательность закупочных действий.

4.4.6. Производство (19)

Материал, используемый в месте потребления, входит в продукт. (Стрелка 21)

В производстве сочетание факторов производственного капитала и рабочей силы имеет место для нового товара. Это не просто физическое производство в промышленности или ремесле. Торговля также создает ценность при посредничестве между производителем и покупателем. Производство также может состоять в обслуживании. Капитал различает

потенциальные факторы, которые медленно изнашиваются, и повторяющиеся факторы, которые постоянно заменяются.

Для организации операционных достижений существуют самые разные отраслевые решения. На рис. 24 на стр. 99 производство на графике системы ERP обозначено буквой «В».

4.4.7. Утилизация (20)

В основном отходы также возникают в результате производства. (Стрелка 22) Для их утилизации могут быть введены в эксплуатацию поставщики услуг, которые обнаруживаются в процессе закупок. (Стрелка 20) Необходимо обеспечить разделение опасных отходов и соблюдение экологических требований. Эта функция также потребует переработки отходов или рекуперации отходов.

В мире, где экологическая осведомленность растет, компании также должны рассматривать защиту окружающей среды как фактор успеха. Нарушение природоохранного законодательства грозит не только штрафами, но и потерей репутации. Утилизация отходов позволяет избежать затрат на утилизацию, избегая отходов, также экономит материалы и энергию и, следовательно, снижает затраты.

На Рис. 23 на странице 98 утилизация была помечена цветом прямоугольника в качестве задачи логистики. Задача более сложная. При

контроле за состоянием окружающей среды необходимо провести инвентаризацию загрязнения окружающей среды, а затем разработать идеи по снижению и контролировать их реализацию.

4.4.8. Склад (21)

Готовые товары сначала хранятся и хранятся готовыми к продаже (стрелка 23), если только они не были изготовлены индивидуально для этого клиента по его заказу, а затем немедленно отправлены. Инвентарь должен постоянно обновляться с информацией о запасах и последующих дополнениях от текущего производства, чтобы иметь возможность предоставить точную информацию о запросах клиентов о доставке.

Основные данные товара (1) также используются складом. Статья № Товары представляют собой критерий классификации. Другое место хранения. Здесь, как и на складе материалов, должна быть возможность прочитать, какие товары можно найти в каком месте. Основные данные товара можно найти рядом со ст. и обозначения, например, к температуре, влажности или другим условиям. (Стрелка 35)

4.4.9. Незавершенное производство (22) и его завершение (23)

Часть производства может быть незаконченной. (Стрелка 24) Незавершенное производство уже потребляет ресурсы. Поэтому они являются выводом тока и вводом следующего периода. Только готовая

продукция доступна для продажи. Основной задачей оценки незавершенного производства является сравнение затрат на производство и распределение продукции, а также пропорциональных административных расходов с продажами и, таким образом, оценка различной прибыльности различных продуктов. Измерение и оценка незавершенных продуктов сопряжено с трудностями, поскольку следует определять не только их количество, но и степень готовности. Здесь нужно искать подходящие упрощения.

Продукты также могут быть изготовлены в несколько этапов, в результате чего отдельные детали собираются и собираются в конце. В других случаях всегда есть что-то "в процессе". Там нет незаконченных продуктов в торговле. Что касается услуг, незавершенные работы могут быть в стадии разработки.

В случае многоуровневого производства незавершенные продукты перечислены в основных данных материала под их собственным артикулом №. обнаружено. В то же время они также определяются как производимый продукт. Для этого также создается ведомость материалов, из каких частей они состоят. Это означает, что незавершенные продукты находятся в планировании производства, но произведенное количество включается в запас материала, а не в запас. Двойное определение возможно, если эти детали продаются одновременно с запчастями покупателям.

Чтобы записывать продукты «в процессе», можно использовать метод разницы между задержками в запасах (см. W. Müller, Cost Accounting, Norderstedt 2012, pp. 142 и далее). Прямые затраты (материалы и работы) определяются напрямую и в то же время ретроградно выводятся из результатов. Если затем вычесть поврежденные продукты, разницу между входом и выходом можно объяснить только колебаниями в незавершенном производстве. Этот метод может применяться автоматически.

Незавершенные работы, помимо строительства зданий или судов, обычно завершаются в следующем периоде. (Стрелка 25) После завершения ранее незаконченных продуктов, они также доступны для продажи. (Стрелка 26) В случае многоступенчатой окончательной сборки цепочка от стрелки 24 до 26 заменяет стрелку 23. В случае «конвейера» эта цепочка является вариационной переменной, чем меньше, тем дольше длится отчетный период.

4.5. Работа и машины

4.5.1. Разделение работников (24)

В дополнение к использованию материалов, труд также используется для работы компании. Рабочий попадает в производство и должен быть записан в количестве. (Стрелка 27) Трудовые ресурсы можно отнести к числу потенциальных факторов, потому что набор персонала происходил

задолго до этого, и рабочих также нужно было обучать или обучать. После этого компания располагает ограниченным по времени количеством рабочей силы определенной квалификации.

Рабочая сила может быть индивидуальной или накладной. Классификация не зависит от качества. Рабочие часы, оплачиваемые непосредственно клиентами (например, за ремонт), являются прямыми расходами. То же самое применимо, если продукт оплачен, но существует прямая связь между затратами труда и произведенным количеством, например для заводских поставок. В обеих группах дел запись затрат труда должна быть организована по единице затрат. В других случаях вы классифицируете труд как накладные расходы и регистрируете их только по местам возникновения затрат.

В периоды минимальной заработной платы, увеличения плотности работы и давления, а также накладных расходов требуется более эффективный контроль затрат. В должностных инструкциях сотрудников перечисляются задачи, которые необходимо выполнить здесь. Следует записать, сколько времени требуется для выполнения задания и как часто оно выполняется. Хорошая документация предлагает отправные точки для проверки более эффективной организации процессов или автоматизации, а также для экономии затрат на персонал.

4.5.2. Основные данные сотрудников (25)

Основные данные содержат у персонала №. и другие данные, в частности почасовая ставка, с которой оценивается работа. Основные данные также содержат необходимые данные заработной платы, которые переносятся. (Стрелка 29) Основные данные сотрудника будут дополнены данными о отработанных часах.

Основные данные сотрудника должны обрабатываться конфиденциально. Только часть данных, необходимых для разделения работы и платежных ведомостей, может быть доступна вообще. Для разделения работы должно быть известно, какие задачи может выполнять рассматриваемый работник с его квалификацией и опытом и для чего он хорошо подходит. Часто простая база данных помогает в качестве обратной связи с результатами работы. Из этих наблюдений видно, какой сотрудник может выполнять какие задачи лучше, чем его коллеги - в других задачах коллеги могут быть лучше. Если эти данные определяются и постоянно обновляются, можно также выявить пробелы, для которых следует планировать квалификационные мероприятия. Но они не являются частью текущих процессов.

4.5.3. Заработная плата (26)

Производственный фактор труда оценивается по заработной плате. Почасовая ставка может быть умножена на используемое рабочее время

и на какие расходы на персонал. (Стрелка 28). Персонал по добавленной стоимости, а также по накладным расходам регистрируется, оценивается и регистрируется как основа для расчета заработной платы. Здесь рассчитываются зарплата и отчисления на налоги и социальное обеспечение, а затем выплачиваются. Эти процессы происходят в кадровой администрации.

4.5.4. Кадровое планирование (27)

Использование персонала является важной основой для планирования персонала. (Стрелка 31) Основные данные сотрудника также используются для этой цели. (Стрелка 32)

Кадровое планирование в первую очередь понимается как количественное планирование, а качественное планирование определяется как развитие персонала. Кадровое планирование - это система индивидуальных планов, которая объединяется в планирование кадровых потребностей. Потребности в персонале можно интерпретировать в основном как обобщение из планирования ресурсов, если обнаруживаются более частые узкие места или заметно, что некоторые из сотрудников недоиспользуются.

В дополнение к количественному, существует также качественное кадровое планирование, которое также называется развитием персонала. Его ядро - образование и обучение. Тем не менее, специальное обучение

(например, обучение новым технологиям) должно использоваться очень целенаправленно, чтобы заполнить пробелы между целевой и фактической компетенцией, например, но не только в оценке персонала, чтобы закрыть.

С другой стороны, общее обучение (например, подготовка к экзамену на магистратуру) имеет тенденцию усиливать мотивацию сотрудников, которые хотят заручиться поддержкой работодателя в карьерном росте с показателями выше среднего.

4.5.5. Разделение машины (28)

«Машина» здесь далека от определения. В ресторане расположение кухонных плит на кухне было бы уместным, даже если оно не является долгосрочным, но должно планироваться очень спонтанно.

Аналогично потенциалу рабочего времени [(разделение работников (24)], доступное рабочее время машины также должно планироваться и распределяться по продуктам. Процедура соответствует стрелке 27. (стрелка 33). Классификация машин показывает их использование и информацию. Срочные заказы имеют приоритет, если мощности появятся вскоре после этого. Должно быть как можно более постоянное использование мощностей. Ни узкие места, ни избыточные мощности не отвечают интересам компаний. Эта цель должна поддерживаться информационными системами.

4.5.6. Основные данные станка (29)

Машины также имеют основные данные, которые включают емкость, потребление энергии и другие связанные с этим расходы. Основные данные станка предназначены для достижения максимально экономичного использования машины. (Стрелка 34)

Для эффективного использования эксплуатационных ресурсов необходимо определить, какие машины подходят для производства каких продуктов и насколько они эффективны и действенны. Чтобы сделать это, необходимо наблюдать с течением времени, а затем записывать, колеблется ли и сколько выход продукта на разных машинах, а также отличается ли и насколько сильно вводится. Из этого рейтинга и относительных расстояний до следующего лучшего машинного занятия можно рассчитать. Разделение по размерам расстояний приводит к высочайшей эффективности.

4.6. Продажи и оборот

Продажа в строгом смысле слова - это немедленная доставка товара покупателю, часто за счет немедленной оплаты. Вот запись о продажах и выдача клиенту счета или квитанции. Функция продажи в более широком смысле также включает в себя этапы запроса, предложения, заказа и доставки.

На рис. 23 на стр. 98 проводится различие между цветной маркировкой прямоугольников в продажах и продажах. Как и в случае с закупками, привлечение новых клиентов и обслуживание ключевых счетов требует большего внимания, в то время как обычная обработка заказов легче автоматизировать и требует менее квалифицированной рабочей силы. Однако на рис. 24 на стр. 99 обе задачи назначены модулю продаж, который обозначается буквой «F». Этот модуль поддерживает продажи и продажи.

4.6.1. Основные данные клиента (30)

Как и основные данные поставщика (7), основные данные клиента также записываются. Это включает в себя каждый адрес, под которым был зарегистрирован интерес для своих продуктов. Товары и основные данные клиента связаны с началом продаж. (Стрелки 36 + 37)

Основные данные клиента не могут быть введены на анонимных рынках. Для магазинов сеть очень короткая. Клиент входит в бизнес, решает, оплачивает товары и забирает их с собой. Таким образом, предприниматель может распознать любых постоянных клиентов, они не просят их пожелания и не сообщают о новых предложениях. Общение между поставщиком и покупателем происходит через ценники и информацию о характеристиках товара. Кроме того, провайдер может сообщать в одностороннем порядке свою рекламу.

4.6.2. входящие запросы (4)

Поступающие запросы от потенциальных клиентов уже были рассмотрены в контексте маркетинга в ответ на рекламную деятельность. Но они также являются отправной точкой для продажи. Клиенты заинтересованы, но не сразу размещают заказ. В системе ERP предложение готовится после получения запроса. Для этой цели потребности клиента, которые часто не сформулированы конкретно, должны быть присвоены основным данным товара. В то же время, потенциальный клиент создается в базе клиентов как адрес, но здесь помечается как заинтересованная сторона (= потенциальный клиент).

Даже если нет порядка, есть важные выводы с полученными запросами. Теперь известно, какие продукты нужны потенциальному клиенту, и о нем можно узнать больше. Позже он может - не беспокоя его - продолжать получать информацию о текущих ценах или новых продуктах. В качестве альтернативы может также оказаться, что этот потенциальный клиент не считается клиентом. Затем это будет отмечено в основных данных клиента, а также в будущем, чтобы не тратить на него рабочее время.

4.6.3. исходящее предложение (31)

В конкретных предложениях конкретным заинтересованным сторонам - независимо от того, являются ли собранные или незапрошенные предложения - интересы и потребности заинтересованных сторон

должны учитываться. Даже от заботы постоянных клиентов может исходить запрос, который тогда сравнивали с продавцом, часто устно формулируемым в разговоре. (Стрелка 40) Продажи должны сделать заметку об этом. В дополнение к текстовым модулям (индивидуальным или стандартизированным для групп клиентов или периодов) из основных данных товара берутся названия продуктов, краткие описания и цены. Разные цены могут быть сформулированы для разных групп клиентов. Принадлежность к соответствующей группе клиентов определяется по основным данным клиента. (Стрелка 41) Для предложений в качестве ответов на запросы данные берутся из зарегистрированных запросов клиентов. (Стрелка 42)

Исходящие предложения являются основой для переговоров с клиентами. Можно ожидать, что некоторые из предложенных продуктов будут удалены позже и / или другие продукты добавлены позже. Будет несколько версий предложения, которые должны быть доступны позже. Внутренние версии, которые клиент не получил, могут быть удалены. Моделируемые сценарии сохраняемого заказа помечаются как внутренняя версия предложения.

4.6.4. входящий заказ (32)

На рис. 23 на стр. 98 эта функция, а также последующие, назначены абзацу цветом прямоугольников, то есть довольно выполнимой и автоматизируемой функцией.

Заказы могут быть сделаны на основе запроса и предложения или на основе существующих деловых отношений, основанных на предыдущих предложениях или каталогах и прайс-листах. Для больших количеств или специальных материалов покупка может быть инициирована с помощью сообщения с требованием (стрелка 20). В случае спонтанных заказов товары и основные данные клиента должны быть присвоены, если они не были названы клиентом. (Стрелка 43) Для заказов из принятых предложений данные предложения находятся под новым номером заказа. скопировать. (Стрелка 44)

Окончательный вариант предложения, согласованный с покупателем, представляет собой содержание договора купли-продажи, заключенного с покупателем, и, если оно будет выполнено позднее, здесь следует создать документ договора или подтверждение заказа с содержанием договора и датой завершения. Это особенно верно для спонтанно поступающего заказа. Здесь клиенту необходимо предположение, потому что не было никаких предыдущих обсуждений.

4.6.5. Доставка товаров (33)

С доставкой товара полученный заказ исполняется. В качестве доказательства клиенту будет предоставлена накладная, на копии которой он подтверждает получение или уведомляет о количественных отклонениях или повреждениях. Данные из заказа будут отправлены под накладной №. копируется в данные о доставке. (Стрелка 45).

Произведенная продукция присваивается заказу и вычитается из инвентаря соответствующих предметов. (Стрелка 46)

Эта функция включает в себя логистику исходящих грузов со склада готовой продукции до клиента. В этом случае хорошее планирование, чтобы избежать ненужного транспорта и, следовательно, затрат. Также необходимо подтвердить, что клиент получил товар, например, подтвердив получение на накладной. Доставка в этой логике также забирает заказчик.

4.6.6. исходящий счет (34)

Данные о доставке передаются в биллинг для фактурирования заказа. (Стрелка 47) После доставки клиенту будет выставлен счет с датой оплаты. Данные поступают из заказа и доставки. Для документации в случае жалоб, перекрестные ссылки на запросы, предложения, заказы и поставки должны быть сохранены с соответствующими номерами документов. Для этого можно создать отдельный текстовый документ, в который должны быть включены все комментарии редактирования.

При продаже за наличный расчет обычно создается только в краткой форме. Следующая функция (входящий платеж) будет отменена. С краткой формой счета покупатель получает подтверждение, что он купил товары в этом магазине. Это может быть важно в жалобе на дефектные изделия.

4.6.7. входящий платеж (35)

Если услуги не оплачиваются сразу, они должны быть сопоставлены с данными о продаже. Квитанция об оплате должна быть проверена, и клиенты могут напомнить. (Стрелка 48) При получении платежа счет помечается как выровненный и транзакция завершена. Банковский документ формирует последнюю перекрестную ссылку на инвойс.

На рис. 23 на стр. 98 эти и предыдущие функции были определены цветовой маркировкой прямоугольников как задачи учета. Однако это в значительной степени автоматизируемые функции, так что это определение, скорее всего, будет исторически обоснованным.

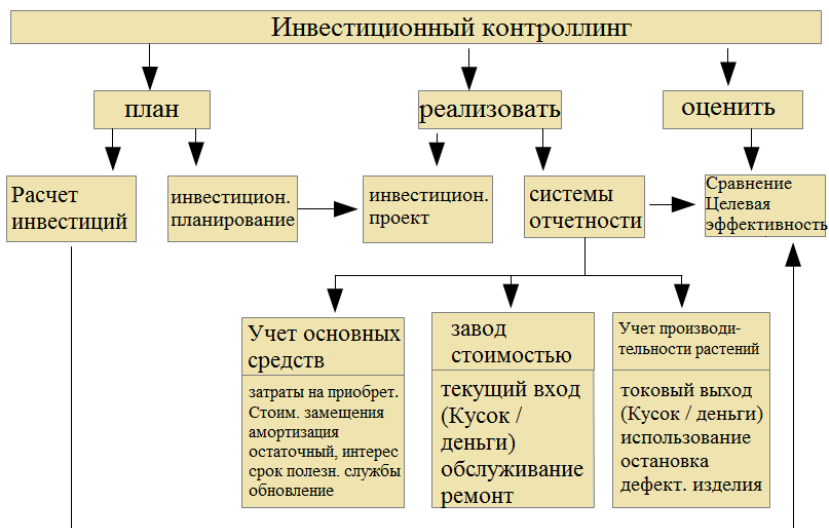
4.7. Инвестиционная и общая сфера

4.7.1. Инвестиции (36)

Закупка повторяющихся факторов не включена напрямую в добавленную стоимость. Поскольку около 80% будущих затрат определяются инвестициями, очень важно принять правильное решение и сделать выбор с помощью расчета инвестиций. Рекомендуется инвестиционный контроль для создания лучшей базы данных для оптимизации инвестиционных решений. С заменой инвестиций и инвестиций в расширение, будущее, в котором инвестиции должны иметь влияние, может быть относительно надежно выведено из прошлого. В

инвестициях рационализации, где часто используются новые технологии, это не так. Тем не менее, вы не захотите отказываться от опыта в таких ситуациях принятия решений. Даже в бухгалтерии 2.0 отчетность по активам служит для этой цели базой данных.

Рис. 29: Инвестиционный контроль



(Источник: <https://mueller-consulting.jimdo.com/исследования/справочная информация/технологии/>)

Из основных данных машины можно узнать возраст и состояние машины. (Стрелка 50). Эти данные дают оценку необходимости инвестиций в расширение или замену. В рамках этой функции контроль инвестиций должен также собирать данные о состоянии оборудования, вероятных расходах на замену, а также об их текущих затратах и услугах.

Исследование рынка закупок также должно собирать актуальную информацию о капитальных товарах. (Стрелка 51) При принятии решения об инвестициях запускается цепочка поставок (запрос => предложение => заказ). (Стрелка 52) Цепочка будет завершена с доставкой основных средств и их запуском. (Стрелка 53)

В Бухгалтерском учете 3.0 учет активов может быть расширен в комплексный контроль инвестиций, который был бы невозможен с технологией 1494. На рис. 23 на стр. 98 инвестиционная деятельность описана как имеющая цвет прямоугольника в качестве организационной задачи.

4.7.2. Амортизация (37)

Текущий износ должен быть записан как амортизация. С одной стороны, для учета следует проводить периодизацию затрат на приобретение. С другой стороны, сохранение вещества должно быть организовано через процесс продаж, поэтому текущие затраты на замену являются более подходящей основой. Оценка оставшегося срока полезного использования может также измениться в последней трети срока полезного использования, оцененного при приобретении, из-за новых результатов. Амортизация также может основываться на контроле над инвестициями.

Основные средства изнашиваются за счет использования, которое должно учитываться путем амортизации. (Стрелка 54) План амортизации имитирует амортизацию для будущего срока полезного использования. Налоговая амортизация может отличаться от вашей собственной оценки. После примерно двух третей запланированного срока полезного использования имеет смысл переоценка оставшегося срока полезного использования. Амортизация включена в стоимость проданных товаров. (Стрелка 55)

На рис. 23 на стр. 98 амортизация была описана как имеющая цвет прямоугольника в качестве задачи учета. На рис. 24 на стр. 99 эти и предыдущие задачи были назначены модулю «Инвестиции и финансирование» с буквой «J». был назначен. Здесь контроль инвестиций (см. Рис. 29 на стр. 148) расширен, чтобы включить обзор долгосрочного финансирования, которое также «изнашивается» текущими выплатами.

4.7.3. Накладные расходы (38)

Потребление ресурсов не ограничивается этапами создания добавленной стоимости в более узком смысле. Существует также общая область, которая не имеет прямого отношения к созданию стоимости, но все же потребляет ресурсы. Товары, необходимые здесь, также закупаются при покупке. Эти общие затраты на площадь называются накладными расходами. С указанием накладных расходов определяется соответствующий МВЗ. Назначение единицы затрат обычно невозможно.

(Стрелка 56) Только в исключительных случаях можно представить, что типичные накладные расходы могут быть отнесены к отдельным заказам. Чаще встречаются типичные прямые затраты, которые не регистрируются индивидуально по соображениям эффективности. Тогда говорят о нереальных накладных расходах. Тем не менее, технический прогресс теперь позволяет более частое получение данных.

Дифференцированный аутсорсинг центров затрат в области накладных расходов может быть полезен для распределения затрат между выполняющимися там процессами. Могут быть продукты, которые более или менее используют эти процессы. Если некоторые расходы возникают только для ограниченного числа продуктов, то они также должны быть покрыты за счет продажи этих продуктов. Если бы это было невозможно, задача соответствующих продуктов и сокращение расходов могли бы иметь смысл. Даже вне таких экстремальных ситуаций меры жесткой экономии в накладных расходах являются популярными мерами по повышению прибыльности. Точное документирование затрат, понесенных в центрах накладных расходов, и задач, которые они выполняют, может упростить обсуждение и способствовать постоянному повышению прибыльности, зачастую более эффективно, чем впечатляющие программы жесткой экономии, которые часто предназначены только для того, чтобы успокоить инвесторов.

4.7.4. Управление Персоналом (39)

Кадровая администрация выполняет задачу по созданию стоимости путем координации работы фактора производства. Здесь выполняется расчет заработной платы и обновление процессов, например, из-за изменений в законодательстве. (Стрелка 57) Кадровая администрация также ведет основные данные сотрудников. (Стрелка 58) Для отпусков и отпусков по болезни в кадровой администрации организовано представительство, с тем чтобы оперативные функции не были серьезно нарушены. Координация кадрового планирования осуществляется здесь, даже если влияющие факторы происходят из процесса добавленной стоимости.

Функция управления персоналом тесно связана с другими функциями отдела кадров, которые представлены в рамке рис. 23 на стр. 98. Тем не менее, управление человеческими ресурсами связано с текущими функциями процесса создания добавленной стоимости, так что это уже упоминалось здесь.

4.8. Преимущества для клиентов и персонал

В дополнение к функциям, относящимся к добавленной стоимости, существуют задачи, которые можно назначить структуре, которая с помощью комбинации капитала (финансы) и работы (персонал), а также диспозитивного фактора (организация и коммуникация) организует и

продает выгоду для клиентов. Некоторые из базовых функций, касающихся выгоды для клиента, уже запускаются до процесса создания добавленной стоимости. Обсуждаемые здесь функции не связаны напрямую с функциями, уже рассмотренными в разделах 4.2–4.7.

В задаче координации факторов производства, капитала и труда, чтобы создать добавленную стоимость, этот раздел сначала рассматривает фактор труда. К ним относятся задачи по обеспечению эффективности работы.

4.8.1. Исследования и разработки (40 + 41)

Исследование - это поиск идей, которые не сразу приводят к появлению нового или улучшенного продукта или нового или улучшенного процесса. На этом основывается разработка продукта и оптимизация процесса. Эти функции уже включают в себя поиск идей. Таким образом, должны быть созданы структуры, в которых сотрудники могут представить свои предложения для улучшения несложным способом. Также предложения, сделанные клиентами, должны быть переданы продавцами. Впоследствии эти идеи будут оценены техническими специалистами, и результаты будут записаны. Даже отрицательные отзывы могут быть подобраны на более поздние идеи.

Разработка новых или улучшенных существующих продуктов должна предлагать клиентам новые или более выгодные преимущества, чтобы

компания могла зарабатывать больше денег с новыми продажами. Но только конструкция с подготовкой отдельных этапов работы приводит к созданию сети с функциями процесса создания стоимости. С другой стороны, Research Development может быть покупателем данных и услуг других агентств.

Тем не менее, исследования и разработки не проводятся без какой-либо связи с созданием стоимости. На предметы исследования влияют исследования рынка (2) и маркетинговая политика (0). Приоритетные существующие продукты модернизируются и пробелы в предложении закрываются. Кроме того, необходимые инвестиции в запуск рынка должны быть ограничены. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские проекты, которые могут быть произведены на существующем оборудовании, с большей вероятностью будут утверждены. Для проверки необходимо использовать основные данные станка (29).

Без исследований и разработок существует скрытый риск быть удивленным инновациями от конкурентов. С устаревшими продуктами вы не сможете выжить в конкурентной борьбе.

4.8.2. Оптимизация процесса (42)

С новыми или лучшими методами качество может быть увеличено или затраты могут быть уменьшены. Это не об улучшении продуктов. В процедурах предложения сотрудников часто могут быть очень полезными.

Технические и организационные улучшения могут быть дифференцированы.

Технические усовершенствования часто основаны на новых технологиях, предлагаемых на рынке. Большинство компаний ждут опыта других предпринимателей. В течение этого времени провайдеры очень интенсивно рекламируют и информируют, и компании могут сформировать свое мнение. Если они ждут, а затем решают внедрить новую технологию, внедрение должно идти очень быстро, чтобы догнать конкурентов. Теперь вы должны очень хорошо знать, какие организационные изменения последуют за техническим улучшением.

Конечно, возможно, что небольшие технические усовершенствования также разработаны нашими собственными экспертами. Но часто вы улучшаете организационные процессы. Тем не менее, организационные улучшения должны осуществляться только в координации с организационной структурой (63). Необходимо принять во внимание, что изменения могут оказывать последовательное влияние на другие процессы в других местах, которые также должны регулироваться.

4.8.3. Логистика (43)

Логистика особенно важна при закупках и доставке товаров. Поэтому его нельзя четко назначить группе функций. Отдельный парк транспортных средств будет обслуживать не только грузовики, но и автомобили от

продавцов и руководителей. Здесь, однако, также необходимо согласовать заказы с перевозчиками на дороге, железнодорожном, водном и воздушном транспорте.

Собственные транспортные средства имеют смысл только в том случае, если они также используются надлежащим образом или если вид деятельности требует высокой степени гибкости транспорта. Размер транспортных средств должен быть соответствующим. Планирование логистики требует обзора регулярных поставок и их сроков. Задача состоит в том, чтобы выполнять перевозки в нужное время с одной стороны, а также связывать их с другой стороны, чтобы не совершать ненужных поездок с полупустыми транспортными средствами и, по возможности, не иметь пустых поездок в обратном пути.

Если вы решите отказаться от своих собственных транспортных средств, у вас должен быть хороший обзор ассортимента транспортных услуг. Следует заранее установить контакты с перевозчиками, которые могут быть введены в эксплуатацию в кратчайшие сроки. Если они получают больше заказов, они также отдают приоритет предпринимателю. Это позволяет избежать риска того, что срочные перевозки не могут быть осуществлены в краткосрочной перспективе. Но это также должно быть обойдено без краткосрочных ценовых преимуществ. Это не исключает наблюдения за рынком, в результате которого проводятся переговоры о ценах, а в более долгосрочной перспективе также могут устанавливаться новые контакты.

4.8.4. внутренняя служба и здание компании (44 + 45)

Внутренние услуги, для которых в учете затрат обычно создаются вспомогательные центры затрат, могут быть сложными. Они представляют накладные расходы (38).

В торговле и во многих услугах, особенно в отелях и ресторанах, состояние помещений является частью выгоды клиента. В обрабатывающей промышленности это основа текущих процессов. Если дворники сегодня называются «заведующим учреждением», например, удаление отходов, чтобы быть задачей управления. Для компаний по прокату эта область является более важной. Вспомогательные центры затрат часто создаются для зданий компании. Затем все затраты, включая персонал, будут преобразованы в используемую площадь и перераспределены в другие центры затрат после использования пространства. В этом случае могут использоваться весовые коэффициенты, при которых учитывается интенсивность шероховатости. Это будет, например, Складские помещения должны нести значительно меньшую долю стоимости помещения, чем, например, Офисные помещения.

Также в строительных службах должен быть контроль затрат и четкие обязанности. Небольшой ремонт может также сделать улучшение дома, и работа для мастера будет почти такой же трудоемкой, как если бы они выполнялись сами. Поэтому имеет смысл назначать кого-то для выполнения вспомогательных задач, но они также могут выполнять

другие функции. В дополнение к мелкому ремонту, эта область ответственности будет включать зимнее обслуживание, рассмотрение графиков отходов, уход за палисадником и контроль системы отопления. Для уборки зданий, однако, большинство мини-рабочих нанимаются или уборочная компания вводится в эксплуатацию. Но менеджер объекта позаботится о контроле качества.

Также важно иметь дело с вопросами безопасности, такими как пожарная безопасность или опасные вещества (такие как асбест). Правила, изданные, чтобы иметь в основном смысл, но вызывают проблемы и затраты для многих компаний. Специализированные компании используют свои знания для продажи дорогих предметов роскоши в качестве альтернативы. Как и в случае с юридическими вопросами, нужен человек, который может прочесть проблему, а затем высказать свое мнение.

Однако существуют также другие сервисные единицы, затраты на которые могут быть распределены по ссылочным количествам на другие организационные единицы. Процедура будет сопоставима со строительством компании. Различия в расчетах могут заключаться в том, что контрольные показатели также могут колебаться, а затем выставляться счета ежемесячно. Многоуровневые структуры также могут существовать, если сервисные единицы сами получают услуги. Для этого есть разные методы выставления счетов.

4.8.5. Образование и обучение (46)

Сотрудники должны иметь возможность предоставлять требуемые услуги не только количественно, но и качественно. Для этого они должны быть обучены или, по крайней мере, обучены. Руководство должно получить представление о знаниях и навыках, необходимых для работы, а также об уровне подготовки своих сотрудников. Это означает, что подходящего человека можно быстро найти даже в будущих потребностях. Возможные пробелы должны быть устранены путем обучения. Предвидимый выход на пенсию пожилых работников должен решаться путем обучения молодых людей.

Уровень знаний сотрудников может быть доступен в файле в отделе кадров (39). Необходимые знания должны быть записаны в организационном руководстве в организации процесса (63). Их необходимо запрашивать при создании в отделах и обновлять примерно раз в год. Эта документация по организационным процессам также помогает с адаптацией процессов как части оптимизации процессов (42) в других организационных подразделениях.

Обучение на рабочем месте также может быть предварительным, чтобы подготовиться к ожидаемым будущим требованиям на ранней стадии.

4.8.6. Подбор персонала (47)

Большие качественные или количественные пробелы закрываются с набором. Для этого принимаются на работу сотрудники, которые уже приобрели необходимую квалификацию в других местах. Обязательным условием для рекрутинга является то, что существует потребность, которая не может быть покрыта образованием и обучением.

Анализ затрат и выгод необходим, чтобы решить, следует ли нанимать персонал. Выгода работника - это прибыль от заказов, которая не могла бы быть выполнена без этого работника, за вычетом затрат на набор и обучение. Для работников сектора накладных расходов определить выгоды непросто. Если персонал будет набран на конкурсной основе и принесет знания, которых нет в их собственной компании, выгоды будут очень велики. В других случаях обучение и профессиональная подготовка в вашей собственной компании обычно обходятся дешевле, поскольку для найма должна быть предложена надлежащая практика, которая может не предлагаться собственным сотрудникам.

Другими расходами на подбор персонала являются материальные затраты на рекламу и расходы на персонал по подбору персонала. Существует также период обучения, в котором новый сотрудник еще не очень продуктивен, но уже получает полную заработную плату. Для принятия правильных решений необходимо собрать информацию об этих факторах.

4.8.7. Лидерство (48)

Эффективность работы должна также повышаться с помощью мотивации, стилей руководства и методов лидерства. Вот где границы психологии достигнуты. Наблюдение в системе чисел невозможно. Можно только наблюдать за результатами работы компании и предполагать, что на нее влияет управление персоналом. Мысль следует за США. Ответственность об ответственности как отчетность по областям ответственности. Точно так же можно наблюдать показатели производительности. Но нет никаких однозначных объяснений хороших или плохих результатов.

Измерение хорошего или плохого лидерства должно включать дальнейшие наблюдения. Это также включает обратную связь от сотрудников, но они не должны быть завышены. Стил *laissez-faire* может дать хорошие рейтинги сотрудникам, но измеримая производительность пострадает. Даже если кто-то находит дополнительные измеримые величины и может сформировать мозаику из множества отдельных частей и может оценить поведение лидера, оптимизация не достигается. Хорошая атмосфера в команде, которая способствует успешной работе, зависит не только от руководителей, но и от личности простых сотрудников. Иногда существует хорошее сочетание одинаковых и разнородных персонажей, которые гармонично дополняют друг друга, в то время как в других командах разного состава конфликты, скорее всего, будут поощряться. Даже бухгалтерский учет 3.0 здесь перегружен.

4.8.8. Социальные (49)

Эффективность работы может быть нарушена, если на производительность работника влияют личные проблемы. В отдельных случаях может иметь смысл поддержать работника разумными усилиями по преодолению таких проблем и, таким образом, устранить нарушение эффективности. Сумма расходов или погашение аванса заработной платы будет видно в бухгалтерии.

Если у сотрудников есть разумное ожидание, что работодатель поможет им в чрезвычайной ситуации, это создаст лояльность. Порог запрета на неискренность и плохую трудовую этику увеличивается. Поэтому социальная ответственность может рассматриваться как вклад в эту лояльность. Как и в случае нематериальных инвестиций, можно попытаться измерить стоимость этой социальной ответственности и оценить ценность лояльности. Здесь также следует искать соответствующий уровень заботы. Чрезмерная щедрость создает эффект привыкания и больше не способствует солидарности сотрудников с компанией.

4.8.9. Внутренняя связь (50)

Значимые каналы связи между сотрудниками, а также между руководителями и сотрудниками также обеспечивают эффективность выполнения работы. Они также уклоняются от наблюдения в контексте

системы, представленной здесь, и оценки в денежных единицах. Однако содержимое системы EPR может быть предметом внутренней коммуникации.

Для этого формального сообщения должно быть определено, какая информация должна быть доступна для какого сотрудника. Необходимая и полезная информация должна быть доступна в принципе. Конфиденциальная информация в принципе должна быть заблокирована, если это не необходимо для выполняемой задачи. Далее следует различать видимую и отправленную информацию, которая создается для адресата. Это можно сделать с помощью ежемесячных отчетов. Многие компании также переходят на хранение таких отчетов во внутренней сети, где их можно просмотреть после завершения. Поскольку не каждая оценка должна быть доступна каждому сотруднику, для этого сообщения требуется сложная система кодов авторизации. Компания не может повлиять на неформальное общение. Можно только попытаться предотвратить с необходимой открытостью формирование слухов.

4.9. Финансы, организация и связь

Использование капитала как фактора производства вначале преобразует денежный капитал и физический капитал путем покупки средств производства и товаров народного потребления. Это происходит в процессе создания стоимости. Функции в кадре в основном используются для моделирования процесса создания стоимости. Для этой цели

денежные единицы используются в качестве общего эквивалента, что делает различные товары сопоставимыми. («Поскольку все другие товары являются лишь особыми эквивалентами денег, а деньги - их универсальным эквивалентом, они ведут себя как особые товары для денег как товаров». Карл Маркс, *Das Kapital*, том 1, Гамбург, 1867 г., цитата из Института марксизма Ленинизм в ЦК СЕПГ [ред.], Маркс-Энгельс-Верке, т. 23, Берлин / ГДР 1962, с. 104). Хотя на рис. 23 на стр. 98 не показана интенсивная связь финансовой сферы с функциями в цепочке создания стоимости, она уже является общим эквивалентом из-за повсеместной оценки в денежных единицах.

В части «организация и коммуникация» структуры находится преимущественно диспозитивный фактор управления предприятием. Он опирается на данные в процессе создания значения и скорее создает пресеты вместо данных.

4.9.1. Учет затрат и сбор данных (51 + 52)

Традиционный бухгалтерский учет изначально является точкой сбора данных. Между тем, эта задача была в значительной степени автоматизирована. Таким образом, эта задача все более децентрализована и выполняется данными, собранными на месте их создания и передаваемыми через интерфейс в бухгалтерском программном обеспечении. Остается координационная задача и сбор оставшихся данных, которые не были введены в другом месте.

Преимущества для клиентов могут быть предложены только в долгосрочной перспективе, если прибыль превышает затраты. Это условие распространяется на каждый продукт. В отдельных случаях перекрестные субсидии могут быть оправданы. Оценка затрат на каждую отдельную услугу и сравнение с выручкой являются центральными задачами системы бухгалтерского учета с точки зрения выгоды для клиента.

Согласно управленческому подходу, согласно которому бухгалтерия должна следовать мнению руководства компании, бухгалтерский учет со сбором данных должен фактически учитываться во внутреннем учете.

4.9.2. Контроллинг и планирование (53 + 54)

Учет и контроль затрат возлагаются на внутренний учет. В то время как учет затрат ориентирован на объект, плательщики (= продукты) имеют в виду, контроллинг хочет ориентировать целевой контроль. Формулировка целей и наблюдение за их выполнением определяются в иерархии в соответствии с задачами (= лица) и в течение финансового года по периодам (= месяцы). Поэтому контроль преимущественно ориентирован на период, даже если в конкретных приложениях (например, инвестиционный контроль) объектом вместо областей задач могут быть объекты.

Благодаря подходу сбора данных в количественных и денежных единицах за прошлое и будущее часть задачи планирования открывается для расчета по машине. По-прежнему существуют разные ожидания относительно будущего роста объемов и динамики цен. Затем созданные механически планы должны быть проверены людьми на предмет их правдоподобности. Это также человеческие решения относительно того, предназначены ли прогнозируемые данные будущего, или следует ли вмешаться в вероятное развитие. Это особенно верно, когда разрабатываются системы раннего предупреждения, предназначенные для своевременного оповещения о нежелательных событиях.

4.9.3. Финансирование и налоги (55 + 56)

Задача финансирования - не допустить, чтобы товарно-денежный цикл не входил в добавленную стоимость компании. Финансовое планирование требуется для того, чтобы иметь возможность использовать финансовые инструменты целевым образом. Финансирование на ощупь и предполагаемый размер потребует больших резервов ликвидности и, следовательно, финансирования. На основе финансового планирования финансовые инструменты используются для покрытия финансовых потребностей и значительного инвестирования финансовых излишков. Компания также должна иметь представление о текущем финансировании, их условиях и ставках, которые должны быть оплачены. Bookkeeping 3.0 сохраняет эти данные доступными - при условии, что у пользователя есть права доступа.

Компании облагаются разными налогами. Выполнение различных налоговых обязательств должно быть организовано. К ним относятся подача налоговых деклараций и налоговых деклараций, а также подтверждение сумм, введенных туда со счетов и поступлений. Также возможно организовать налоговые проверки, в которых требуется подотчетность.

Подача налоговых деклараций может быть автоматизирована сегодня. Налоговые декларации требуют подготовленного годового отчета. Данные для ввода в налоговые формы могут быть рассчитаны автоматически по модели предыдущих лет. Как минимум, генератор списка (см. Раздел 3.4.5.) Может быть настроен соответствующим образом. Однако всегда следует проверять, изменились ли налоговые формы и, возможно, запрашивать дополнительную информацию, или же в компании вновь возникла проблема, связанная с налогами.

4.9.4. Бухгалтерский учет и отношения с инвесторами (57 + 58)

Бухгалтерские компании должны составлять ежегодные финансовые отчеты и публиковать их при необходимости. Указанные цифры должны быть подтверждены бухгалтерским учетом и подтверждающими документами. Для зарегистрированных на бирже компаний существуют дополнительные информационные обязательства перед биржевым надзорным органом.

Добавление счетов в баланс и статьи прибылей и убытков долгое время было полностью автоматизированной задачей. В настоящее время речь идет о проверке правильности рейтинга всех предметов и их обновлении. Для этого должны быть созданы и обработаны контрольные списки.

Крупные акционеры и кредиторы, в дополнение к данным, подлежащим раскрытию, хотят получить больше информации о компании и ее экономическом положении. Здесь информация, доступная руководству, должна обобщаться и передаваться регулярно или по запросу. Всегда выбирается, какие данные не следует пересылать. Поэтому в этой функции необходимо выполнить анализ баланса. Необходимо признать, какие выводы инвестор может сделать из сообщенных данных. Если возможные негативные выводы распознаются на ранней стадии, можно смягчить эти реакции в сопроводительных объяснениях.

4.9.5. Связи с общественностью (59)

Компании с плохой репутацией будет сложно найти клиентов. Именно поэтому имеет смысл искать хорошую репутацию в сфере связей с общественностью, а не только продвигать продукцию.

Могут быть и исключения. Кто например Как телекоммуникационная компания, она в первую очередь для мошеннических провайдеров должна быть публично идентифицирована с этими сомнительными компаниями.

Генри Форду приписывают предложение: «Половина моих рекламных расходов выбрасывается. Я просто не знаю, какая половина ». В деятельности по связям с общественностью всегда есть много идей о том, как можно потратить деньги. Поскольку не ожидается, что они так или иначе окажут непосредственное влияние на развитие бизнеса, практически невозможно контролировать производительность. Таким образом, квота выброшенных денег может быть значительно выше оценочной Генри Фордом 50%.

Помимо размещения имиджевого рекламного контента на корпоративном веб-сайте и доставки пресс-релизов редакторам газет, иногда проводятся мероприятия (события), которые могут восприниматься общественностью как положительные. Это могут быть дни открытых дверей или празднование юбилея компании, что должно восприниматься публикой положительно. Также ожидаются положительные эффекты, например, спортивный клуб поддерживается (спонсорство). Насколько велики могут быть такие эффекты и целесообразны ли затраты и выгоды, зависит от конкретного случая.

Связи с общественностью, направленные на широкую общественность, следует отличать от лоббистской работы, целью которой является установление контактов с политиками и влияние на политические решения. Важная компания, с хорошими связями с местной политикой, может иногда достигать этого, например. План развития адаптирован к потребностям компании. В федеральной политике сопоставимое влияние часто осуществляется через ассоциации. До сих пор может зайти так

далеко, что ассоциация вносит соответствующих сотрудников министерства для предложений по разработке законодательной процедуры, которые затем также вносятся в законопроект правительства.

4.9.6. Правовые вопросы (60)

Только крупные компании имеют собственный юридический отдел, в котором есть как минимум один постоянный юрист. Вам не обязательно быть адвокатом, работающим полный рабочий день, и вы также можете представлять компанию в суде, если только вы не юрист. Это включает в себя различие между юристами, которые работают вместе со своей юридической фирмой и заключают общие контракты на обслуживание. Затем они консультируют или представляют компании без необходимости отдельно оплачивать эту деятельность.

Даже если более мелкие компании не выбирают ни один из вариантов, важно наличие действующих законов и возможность выявлять и читать юридические вопросы. Теперь можно загружать множество юридических текстов и других законодательных актов из Интернета или просматривать их в Интернете. Рекомендуется обновлять тексты, хранящиеся в библиотеке на вашем компьютере и доступные в автономном режиме, самое позднее каждые 3 года. По юридическим вопросам кто-то должен нести ответственность за первоначальную оценку и, при необходимости, за помощью целенаправленно.

4.9.7. Философия (61)

Ценности и цели, преследуемые в дополнение к получению прибыли от бизнеса, должны быть сформулированы, в частности, как ориентир для сотрудников. Затем они дают ориентир относительно того, когда в отдельных случаях также могут учитываться экономические интересы компании. Корпоративная философия существенно зависит от этических идей лидерства. Для успешной компании это нематериальные активы легче, чем экономические проблемы для компании. Помимо этой реализации, бухгалтерия не может ничего внести в корпоративную философию.

4.9.8. Структура и организация процесса (62 + 63)

Организационная структура определяет иерархическую структуру компании. Здесь следует выделить следующие термины:

- Задача: текущая часть операционной деятельности.
Работа: набор задач, которые должен выполнить человек (владелец работы).
МВЗ: сумма задач, которые должны быть назначены одной и той же функции при создании оперативной службы. Владелец позиции может быть назначен различным МВЗ.
Департамент: группа органов, которые образуют общую организационную единицу.

Организационная структура также отображается в Отчете об ответственности. Он может следовать принципу действия (различие по типу деятельности) или принципу объекта. Принцип объекта, в свою очередь, может основываться на продуктах или областях продаж. Когда объект и принцип производительности объединены, мы говорим о матричной организации. Это означает, что у менеджера отдела есть два руководителя. Обязанности должны быть четко определены. Возможные соревнования, например какие продукты должны в первую очередь производиться в случае узких мест, требующих четких моделей поведения.

Документирование рабочих процессов является основой для рационализаторских мероприятий, поэтому участие заинтересованных сотрудников обычно ограничено. Они также хотят свободы организовывать свою работу осмысленно. Если будут соблюдены требования в отношении здоровья и безопасности или требования к качеству, спецификации будут приняты раньше. Если необходимо сотрудничество коллег, и сфера охвата находится в определенных пределах, часто выбирается небольшой маршрут обслуживания - за иерархией. Часто происходит асимметричное распространение информации: босс знает меньше всего!

Формальная организация процесса необходима, если кто-то в значительной степени полагается на работу других агентств, и это больше не может быть организовано неофициально. Содержание таких правил таково: кто поставяет что самое позднее, когда!

Поэтому не может быть комплексной организации процесса для целых компаний. Скорее, процессы организованы, и чем они сложнее, тем важнее иметь хорошую организацию процессов. Тем не менее, рекомендуется документировать документированные процессы в организационном руководстве в виде сборника с отрывными листами, который тем временем также может иметь цифровую структуру.

Если руководство компании хочет противодействовать асимметричному распространению информации, обзор наиболее важных процессов может быть создан из описаний должностей с фиксированными задачами (при необходимости их следует подготовить). Затем следует разделение труда (от кого что идет, кому идет что?). В случае необходимости, это нужно спросить у сотрудников. Результат может быть записан в руководстве организации. Это не самоцель, но служит основой для признания потенциалов рационализации.

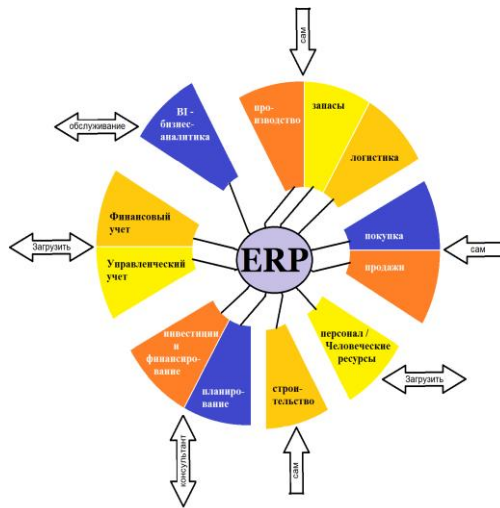
4.9.9. EDP и архивирование (64 + 65)

Электронная обработка данных на самом деле инструмент, а не функция. Тем не менее, теперь он стал независимым, и в крупных компаниях обычно поддерживаются собственные отделы, чтобы этот инструмент работал. Даже небольшие и средние компании сталкиваются с этими задачами.

Архивирование предлагает много возможностей посредством оцифровки. При прежнем хранении в бумажной форме необходимо было соблюдать правила хранения и поддерживать систему, в соответствии с которой документ можно найти снова, используя комбинацию типа документа и номера документа. С цифровым архивированием, типом документа и нет. с одной или двумя начальными буквами и последующей последовательностью цифр файла. Последнее может начинаться с последней цифры года. Отсканированные исходные документы в графическом формате (.jpg) и связанные с ними заметки по обработке можно сохранить под тем же именем в текстовом формате (.txt).

Оцифровка уже может быть сделана с открытием почтового отделения. Прежнее распространение почты могло быть заменено сообщением о том, что почта, хранящаяся под определенными номерами документов, была получена и должна обрабатываться этими сотрудниками. Оригинал почты или другие документы должны храниться в течение некоторого времени. Для исходящей почты сам файл может быть сгенерирован автором. В целях защиты обязательств по хранению также необходимо организовать архивирование входящих и исходящих электронных писем.

5. ERP для малого бизнеса



5.1. концепция

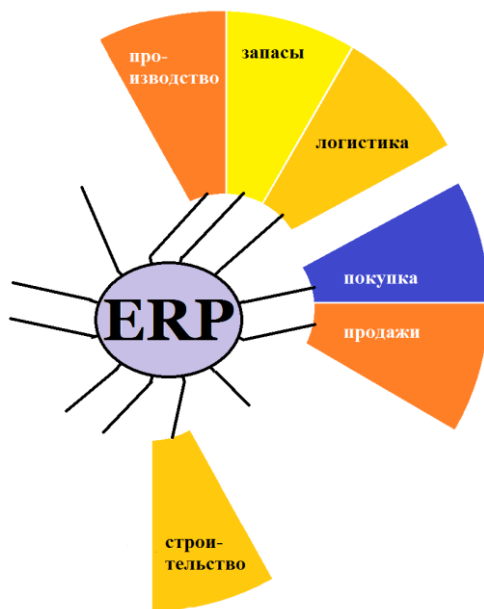
В системах ERP крупных компаний большая часть внутренних и внешних учетных данных генерируется из операционных процессов путем передачи данных. Это также должно быть возможно для малого бизнеса. На обложке этой главы, рисунок 24 на странице 97 был разорван, чтобы символизировать ERP в малом бизнесе без разрыва связей. Заглавными буквами за функциями на рис. 23 на стр. 98 обозначены программные решения, которые могут решить эту задачу, например, как модули в программном обеспечении ERP:

A = Бизнес-аналитика	B = Производство	C = Запасы
D = логистика	E = закупка	F = продажи
G = Персонал	H = Строительство	I = Планирование
J = инвестиции и финансирование	K = контроль	L = бухгалтерский учет

Есть 4 группы модулей:

1) Производство, поставки, логистика, строительство, закупка и продажа: Они формируют ядро оперативной деятельности и должны быть прочно закреплены в компании. Производство модулей, логистика и дизайн должны быть в значительной степени привязаны к отрасли и конкретным функциям, в то время как запасы, модули закупок и продаж в различных отраслях очень похожи. Части ERP-систем, которые будут контролироваться малым бизнесом, таким образом:

Рис. 30: ERP в небольших компаниях (внутренний)



(Источник: собственная иллюстрация)

2) Бухгалтерский учет, контроллинг и Персонал:

Они стандартизированы. Если крупные компании получают данные для обработки здесь из группы 1 модулей путем передачи данных, то эти данные могут быть загружены также через Интернет на другой компьютер. Там данные могут быть обработаны в клиентских программах. Оценки, которые будут созданы, будут возвращены клиенту таким же образом. С автоматически рассчитанными показателями руководству может быть предложена помощь для быстрого выявления улучшений и ухудшений в отдельных точках.

3) Планирование, инвестиции и финансирование

Операционный и стратегический успех и финансовое планирование могут быть автоматизированы с технической точки зрения. Но должен быть тренер, особенно для руководства небольших компаний, который задает правильные вопросы в этом процессе. Правильные ответы могут быть даны только за пределами компании. Но это не ответило бы на вопрос, который не задавали. Поэтому, привлечение консультантов в процессе планирования было бы настоятельно рекомендовано.

То же относится и к крупным инвестиционным решениям. Вычислительная техника для подготовки может быть автоматизирована, и формулы могут быть легко применены с использованием электронных таблиц и бесплатных шаблонов из Интернета (например, из <https://mueller-consulting.jimdo.com/finanzen/investition/investitionsentscheidung/>). Однако из-за долгосрочных последствий выяснение фактов имеет первостепенное значение. Опять же, должны быть заданы правильные вопросы, на которые нужно ответить в компании.

Банки консультируют по вопросам финансирования. Тем не менее, они в основном хотят продавать свою продукцию. Вот почему компании также должны беспокоиться о независимой информации.

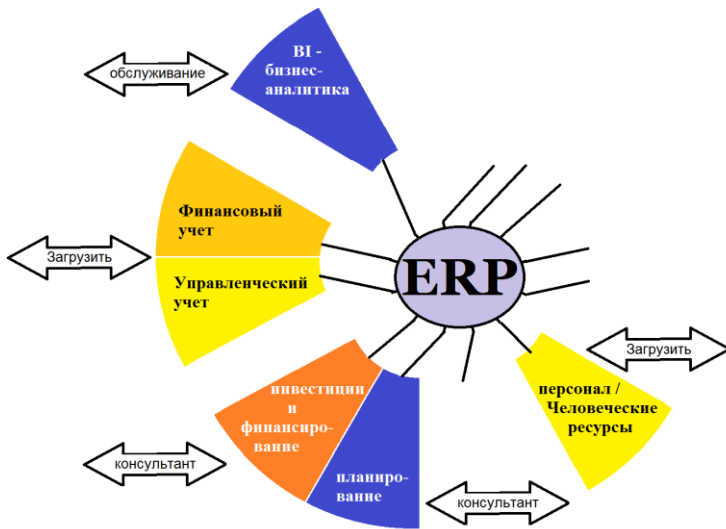
4) Бизнес-аналитика

Business Intelligence (BI) в основном описывает набор методов для получения релевантных для бизнеса данных. Первое применение в управлении обнаружил ИТ-системы уже в 1960-е годы в виде

информационных систем управления (MIS). Небольшие компании нуждаются в поддержке экспертов, которые могут профессионально и механически оценить данные, полученные в модулях от В до L. Поставщик таких услуг может также позаботиться обо всей информационной технологии.

Таким образом, внешние части системы ERP малого бизнеса:

Рис. 31: ERP в малом бизнесе (внешний)



(Источник: собственная иллюстрация)

На рис. 10 на стр. 66 была рассмотрена треугольная логика размещения записей. В разделе 3.6. Был проведен математический вывод денежных потоков из данных бухгалтерского учета, из которых составляются

балансы и отчеты о прибылях и убытках. Сбор данных малыми предприятиями будет ближе к денежным потокам. Поэтому при разработке концепции малого бизнеса следует изучить, можно ли использовать обратный подход для получения данных для отчета о прибылях и убытках из данных о движении денежных средств и балансовых отчетах.

5.2. оценки

В качестве цели уже сформулированы ежемесячные данные бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, а также простой учет затрат и операций с учетом вида затрат (особенно с вводом вмененных затрат), учета по местам возникновения затрат (для контроля затрат) и учета затрат (для Ценовая и товарная политика) должны быть сформированы. Сначала необходимо проверить, какое содержимое конкретно требуется для этого.

5.2.1. баланс

В разделе 266 Торгового кодекса Германии (HGB) содержание бухгалтерского баланса для Германии определено как примерная структура для крупных корпораций. Для средних и малых корпораций применяется ограниченная сфера применения. Для частных компаний не существует юридически предписанной структуры. Тем не менее, ожидается, что они смогут отвечать на вопросы о контенте из Deerp Subdivision. В соответствии с системой 1494 года проводится различие

между стороной активов с представлением активов и стороной обязательств с представлением капитала. Грубая классификация для небольших компаний имеет следующую сферу:

Рис. 32: Бухгалтерский баланс в соответствии с § 266 HGB

активы	капитал и обязательства
A. основные средства	A. капитал
B. оборотные активы	B. положения
C. отложенные предметы	C. обязательства
D. отложенн. налоговые активы	D. расходы будущих периодов
E. отличие от распределения активов	E. отложенные налоговые обязательства

(Источник: собственная иллюстрация)

Позиции С-Е стороны активов и D и E стороны обязательств в дальнейшем не развиты; требуется только один из отложенные статьи (включая скидку согласно § 250 (3) HGB). Эти позиции возникают не из текущей деловой активности, а из оценок в финансовой отчетности. Отложенные элементы также могут быть обновлены в течение года. Например, для составления ежемесячной и квартальной финансовой отчетности. При условии выявления соответствующих фактов возможно также автоматическое бронирование. С другой стороны, учет отложенных налогов в течение года не имеет большого смысла, поскольку налоги представляют собой годовые суммы. Можно было бы фиктивно предположить ежемесячную налоговую оценку.

Полная версия основных средств имеет следующую область применения:

Рис. 33: основные средства в соответствии с § 266 (2) HGB

A. основные средства

I. Нематериальные активы

1. Самостоятельно созданные права промышленной собственности и аналогичные права и активы
2. приобретенные лицензии, права промышленной собственности и аналогичные права и активы, а также лицензии на такие права и активы
3. Доброжелательность
4. уплаченные авансовые платежи

II. материальные активы

1. Земля, земельные права и здания, в том числе здания на землях, принадлежащих другим
2. технические установки и машины
3. другое оборудование, приспособления и приспособления
4. Авансовые платежи и объекты незавершенного

III. строительства инвестиции

1. Акции в дочерних компаниях
2. Займы дочерним компаниям
3. инвестиции
4. Кредиты компаниям, в которых существует коэффициент участия
5. Ценные бумаги, удерживаемые как основные средства
6. другие кредиты

(Источник: собственная иллюстрация)

Полная версия текущих активов имеет следующую область:

Рис. 34: Оборотные активы в соответствии с § 266 (2) HGB

- В. текущие активы**
 - I. предметы снабжения
 - 1. сырье и материалы
 - 2. работа в процессе
 - 3. готовая продукция и товары
 - 4. авансовые платежи
 - II. дебиторская задолженность и другие активы
 - 1. торговая дебиторская задолженность
 - 2. дебиторская задолженность против дочерних компаний
 - 3. дебиторская задолженность против компаний с участием
 - 4. прочие активы
 - III. ценные бумаги
 - 1. акции в дочерних компаниях
 - 2. другие ценные бумаги
 - IV. денежные средства в кассе, остатки на счетах Центрального банка, кредитные остатки в банках и чеки

В случае дебиторской задолженности (II) должна быть сделана отметка «с оставшимся сроком более одного года».

(Источник: собственная иллюстрация)

Полная версия долгового капитала имеет следующую сферу:

Рис. 35: Обязательства согласно § 266 (3) HGB

В. положения

1. Резервы на пенсии и аналогичные обязательства
2. положения налогов
3. другие положения

С. обязательства

1. облигации
из которых кабриолет
2. Обязательства перед банками
3. Авансовые платежи, полученные по заказам
4. Торговая кредиторская задолженность
5. Обязательства, возникающие в результате принятия векселей
и выдачи собственных векселей
6. Обязательства перед дочерними компаниями
7. Обязательства перед компаниями, в которых существует доля
8. Участия
прочие обязательства
из этих налогов

По всем пассивам (с) имеются дополнительные примечания
- из которых с остаточным сроком до одного года
- с оставшимся сроком более одного года
под позиции.

(Источник: собственная иллюстрация)

Резервы представляют собой ненадежные обязательства, которые были рассчитаны сами.

Малые предприятия должны привести свой сбор данных в соответствие с их потребностями. Нерелевантные позиции могут быть опущены. Облигации не могут существовать в малом бизнесе. Дочерние компании и участие существуют только в том случае, если операционные функции были разделены на несколько компаний. Векселя распространены только в международной торговле.

Полная версия собственного капитала имеет следующую сферу:

Рис. 36: Собственный капитал согласно § 266 (3) HGB

A. Справедливость

- I. привлеченный капитал
 - меньше отложенных депозитов
 - меньше собственных акций
- II. резерв капитала
- III. нераспределенная прибыль
 - 1. правовой резерв
 - 2. резерв для акций в вовлеченной правящей компании
 - 3. уставные резервы
 - 4. другие резервы
- IV. прибыль переносится / убыток переносится
- V. годовой профицит / чистый убыток

(Источник: собственная иллюстрация)

Следует четко разделить депозиты и нераспределенную прибыль. В случае частных компаний, капитал распределяется между лицами. Опять же, существует разделение между депозитом и нераспределенной прибылью.

5.2.2. Счет прибылей и убытков

Полная версия отчета о прибылях и убытках в соответствии с методом общей стоимости имеет следующую область:

Рис. 37: Отчет о прибылях и убытках в соответствии с § 275 (2) HGB

1. Поступления
2. Увеличить или уменьшить запас готовой и незавершенной продукции
3. другая собственная работа с большой буквы
4. Прочие доходы компании
5. стоимость материалов
 - a) расходы на сырье и материалы и сопутствующие товары
 - b) Расходы на приобретенные услуги
6. Расходы на персонал:
 - a) Заработная плата
 - b) взносы на социальное обеспечение и расходы на пенсии и поддержку из которых для пенсий
7. амортизация
 - a) на нематериальные основные средства и основные

	средства
b)	на активы, удерживаемые в качестве оборотных активов; насколько они превышают обычную амортизацию в капитале компании
8.	Прочие операционные расходы
9.	Доходы от инвестиций из них дочерние компании
10.	Доход от других ценных бумаг и долгосрочных займов из них дочерние компании
11.	Прочие процентные и аналогичные доходы из них дочерние компании
12.	Амортизация по финансовым активам и ценным бумагам, хранящимся как оборотные активы
13.	Проценты и аналогичные расходы из них дочерние компании
14.	Налоги на доходы и прибыль
15.	Результат после уплаты налогов
16.	другие налоги
17.	Чистая прибыль / убыток за год

(Источник: собственная иллюстрация)

Опять будут неуместные позиции.

Позиция 8 также включает накладные расходы. Они могут быть очень разными. Компания, вероятно, будет заинтересована в срыве. Конкретные позиции также зависят от отрасли.

5.2.3. Отчет о движении денежных

Для многих малых предприятий денежные потоки ближе и проще для понимания, чем отчет о прибылях и убытках или статьи баланса. Прямой метод, который также рекомендован IAS 7.19, удовлетворяет эту потребность. Ссылка на комментарии в разделе 3.6.

IAS 7 не содержит образец структуры. Однако в соответствии со стандартом бухгалтерского учета Германии № 21 (DRS 21) может быть предложена следующая структура, которая также может содержать не относящиеся к делу статьи:

**Рис. 38: Отчет о движении денежных средств в соответствии с DRS
21.39, 46, 50**

Денежный поток от операционной деятельности

1. Депозиты от клиентов для продажи Продукты, товары и услуги
2. - платежи поставщикам
3. - выплаты для сотрудников
4. - Платежи по НДС и другим налогам
5. + Другие депозиты, кроме инвестиционной или финансовой деятельности
6. - Другие платежи, кроме инвестиционной или финансовой деятельности
7. - / + подоходный налог
8. = Денежный поток от операционной деятельности

Денежный поток от инвестиционной деятельности

1. депозиты от выбытия объектов нематериальных активов
2. - Платежи за вложения в нематериальные активы основные средства
3. + Вклады от выбытия предметов Основные средства
4. - Платежи за вложения в основные средства
5. + Вклады от выбытия предметов финансовые активы
6. - Платежи за вложения в финансовые активы
7. + Депозиты за счет финансовых вложений в Основы краткосрочного финансового менеджмента
8. - Платежи за счет финансовых вложений в Основы краткосрочного финансового менеджмента
9. + Проценты полученные
10. + Полученные дивиденды
11. = Денежный поток от инвестиционной деятельности

Денежный поток от финансовой деятельности

1. Приток денежных средств от участия в капитале
2. + Депозиты от выпуска облигаций и облигаций прием (финансовых) кредитов
3. - платежи от выкупа облигаций и (Финансовые) кредиты
4. + Депозиты от грантов / полученных грантов
5. - Оплаченный интерес
6. - выплаченные дивиденды
7. = Денежный поток от финансовой деятельности

общий денежный поток
+ Начальный баланс денежных средств и их эквивалентов
= Конечный остаток денежных средств и их эквивалентов

(Источник: собственная иллюстрация)

5.2.4. Расчет вида затрат с вмененными затратами

Номер вида затрат переносит учетные данные в модуль учета затрат, в результате чего несколько основных счетов добавляются под этим номером. Таким образом, может быть создана полностью независимая структура. Чтобы избежать ошибок обработки, всем основным счетам следует назначать виды затрат. Это также включает виды затрат для нейтральных расходов, активов и капитала.

Расчетные расходы также должны быть зарегистрированы в бухгалтерии. Здесь поддерживается отдельная группа счетов, в которой бронирования и взаимозачеты отменяют друг друга. В учете затрат клиринговые счета для проводок взаимозачета присваиваются нейтральному виду затрат. Для других затрат, которые должны быть дополнены вмененными типами затрат, усилия могут рассматриваться как нейтральные расходы, а вид затрат может быть рассчитан независимо.

В исследовательском проекте в зимнем семестре 2014/15 г. автор разработал и предложил следующий план затрат:

Рис. 39: План вида затрат из исследовательского проекта

1-ая цифра	2-я цифра в 4-8
1 активы	0 Материальн. затраты + субподрядчики
2 капитал	1 купленные товары + услуги
3 доход	2 расходы на персонал
4 пропорциональный	3 расходы на персонал
5 переменная	4 операционные затраты
6 частично фиксиров.	5 стоимость номера
7 интервал фиксиров.	6 транспорт. расходы / трансп. расходы
8 фиксированная	7 административные издержки
9 нейтральные затраты	8 типичная стоимость продаж

<u>1 актив</u>	<u>2 столица</u>
10 нематериальный	20 справедливости
11 Недвижим.+ активы в стад. строит.	21 положения
12 Технич. оборудование + машины	22 облигации
13 другое обор., опер. оборудование	23 банковские кредиты
14 Трансп. средства + бизнес оборуд.	
15 Финан. активы + нейтр. активы	25 кредиторская задолженность
16 Запасы	26 Групповые обязательства
17 требования	27 прочие обязательства
18 Ценные бумаги + ликвидность	28 обязательства Налоги / вклад
19 демаркация	29 демаркация

3 цифра	цифра в 4-8	4 цифра	в 4-8
0	прямые затраты	0 – 6	расходы равны
1	специальные	7	нормированный
	прямые затраты	8	Стоимость
2 – 9	накладные расходы	9	Вторичный

2.+3. цифра в 4-8

нр.	Обозначение	нр.	Обозначение
0	материалы для изготовления	52	аренда + коммунальные услуги
1	субподрядчики использовать	53	затраты на заполняемости
2	косвенные материалы	54	косметический ремонт
3	расходные материалы	55	Ремонт
4	расход расходных материалов	58	налоги на недвижимость
5	мощность машины	59	амортизация по зданиям
10	расходы на приобретен. товар	61	командировочн. расходы клиентов
11	спец. прямые затр. на произв.	62	перемен. расх. на трансп. средство
13	затраты на утилизацию	63	фиксир. расх. на трансп. средство
17	энергия зала	65	пробег для сотрудников
20	пря. расх. на заработн. плату	66	поезд + билеты на самолет
21	торговые комиссии	67	расходы записей
22	накладные расходы на зар. пл.	72	Юридич. и консультацион. услуги
23	заработная плата	73	офисные расходы
24	Пенсии	74	почтовые расходы, телефон
25	легальное социальное усилие	75	расходы на ИТ
26	добровольное социал. усилие	76	оборудование лизингового бизнеса
32	Спецодежда	76	Сборы
39	различные расх. на персонал	78	членство в организациях
40	Усилие для отходов	79	амортизация основных средств
41	специальные инструменты	81	спец. расходы на распространение
42	маленькие инструменты	82	упаковочный материал
44	Ремонт	83	аморт. по дебитор. задолженности
45	изнашиваемые детали	85	Кейтеринг + Представительство
46	Обслуживание	86	дешевые распродажи
47	лизинг машины	87	Реклама
48	различные коммерч. расходы	88	Дары
49	амортиз. основных средств	89	другие тип. издержки обращения

93 риска 95 процентов 97 налогов 99 зачет

(Источник: собственная иллюстрация)

5.2.5. Учет МВЗ для контроля затрат

Для центров затрат как части внутреннего учета не существует требований и только несколько общепринятых рекомендаций, таких как Федеральная ассоциация немецкой промышленности. На рис. 15 на стр. 75 система номеров мест возникновения затрат уже обсуждалась. Предложение ВДИ будет выглядеть следующим образом в соответствии с этой системой:

Рис. 40. Предложение ВДИ для плана МВЗ

0. некоммерческая деятельность

- 01 Аренда
- 03 Использование прав
- 05 Операции с ценными бумагами

1. Материальные МВЗ

- 10 Управление материальными ресурсами в целом
- 11 Магазины
 Обработка предложений, заказ, планирование, группы материалов,
- 13 Прием и проверка товара
 Прием, проверка входящего товара, капитальный ремонт склада, Постоянный инвентарь
- 15 Управление материальных потоков
 Учет запасов, планирование материалов
- 17 Хранение и выдача материалов
 Хранение сырья, хранение деталей, хранение инструмента,

- 19 дозирование инструмента, В гостях лагерь, свалка транспорт
Грузовые автомобили, электрические тележки, железнодорожные пути, автозаправочные станции

2. Центры затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

- 20 техника, общая
22 Исследования и разработки
Исследования, разработки, процесс экспериментов
23 строительство
Стандартизация, оформление подписки
24 испытания, тестирование
Испытательные лаборатории, испытательные поля, испытания материалов
25 прототип конструкции и испытания
Функциональные выкройки, выставочные выкройки
Подготовка
27 Производства
Планирование производства и оборудования, работы и рабочего времени, обеспечение качества Контроль
28 Производства
Технология производства, офис компании, производство оборудования, Временное хранение, хранение инструмента

От 3 до 6 основных производственных центров

- 30 сборном
40 Основная производственная
50 установка
60 Специальное производство

7. Центры распределения затрат

- 70 Продажи в целом
подготовка
71 продаж
Исследование рынка, информация о продукте, планирование продаж, реклама
72 Приобретение / продажа

- 73 Полевой сервис, филиалы
обработка заказа
- 74 Обработка заказов, выставление счетов
склад готовой продукции, упаковка и отгрузка
- 75 Упаковка, доставка
Обслуживание клиентов

8. Общие и административные расходы

- 80 Общее управление
- 81 управление
Управление, пресс-служба
- 82 Администрация сотрудников
Заработная плата, система предложений, Обучение, социальная
работа
- 83 Финансы и учет
Главная книга, Текущий счет, Финансы, Учет активов,
бухгалтерский учет, калькуляция, Оценка и контроль
- 84 Специальные административные услуги
Право, налоги, организация, аудит, корпоративное
планирование, Обработка данных, патенты
- 85 Общее управление
Телефонная станция, собственная почта, реестр, бюро
переводов, Канцелярские товары, тиражирование
- 86 Общий заводской сервис
Защита растений, пожарная служба
- 87 социальных услуг
Фирменный врач, фирменный врач, спортивные сооружения,
библиотека, столовая, База отдыха, рабочий совет

9. Вспомогательные центры затрат общей площади

- 91 земля и здания
Земля, фабричные здания, коммерческие здания, Складские
здания, жилые дома, казармы
- 92 блок питания
Водоснабжение, пароснабжение, система отопления,
Электростанция, газоснабжение

93 обслуживание
Техника и инструменты для технического обслуживания,
техническое обслуживание зданий, Техническое обслуживание
электрических систем

(Источник: собственная иллюстрация)

Этот план может быть адаптирован к индивидуальным условиям. Таким образом, в качестве альтернативы предложению ВДИ, управление человеческими ресурсами (82) может быть выполнено как вспомогательный центр затрат (например, 94), затраты на который будут распределены среди наемных работников. Соответственно, обработка данных может взиматься в соответствии с используемыми устройствами.

Малый бизнес сократит масштабы.

Следуя предложению на рис. 15 на стр. 75, МВЗ между 10 и 79 в трех последних цифрах пятизначного МВЗ №. присуждается с идентификатором объекта затрат. Номера МВЗ, начинающиеся с 0, 8 и 9, могут быть назначены с 5 цифрами.

Исключением из ограничения в 2 цифры являются пробелы, которые должны иметь 9 в третьей позиции. МВЗ нет. 22903 будет в исследовании для машины (= стоимость места) 3 (вопрос где? - МВЗ). С другой стороны, № 22803 будет исследовательским проектом для продукта 3 из группы продуктов 8 (вопрос для чего? - носитель стоимости).

Рис. 41: Номер МВЗ

для нейтральных расходов и доходов		
закупок	вез объект затрат / проектов / заказов на выполнение работ	
н+р, вспом. МВЗ	гр.пр.1	один или несколько аналогичных продуктов под одним номером объекта-затрат-МВЗ
	гр.пр.2	
произв. 1	гр.пр.3	
произв. 2	гр.пр.4	
произв. 3	гр.пр.5	
произв. 3	гр.пр.6	
произв. 4	гр.пр.7	
продажа	гр.пр.8	
места стоимость		
администрация, управление, общий		
внутренние услуги / косвенный МВЗ		

(Источник: собственная иллюстрация)

Проекты и рабочие задания рассматриваются как плательщики. Например, Определяя вечеринку для юбилея компании как проект, каждый хочет определить стоимость этого празднования. Тем не менее, они не оплачиваются посетителями, а накладные расходы через центр затрат руководства компании.

5.2.6. Учет единицы затрат по ценовой и товарной политике

Номера МВЗ могут покрывать только отдельные расходы на различные продукты. Если отдельные позиции можно также присвоить объектам затрат, которые в противном случае были бы отнесены на накладные расходы, этими суммами будут специальные затраты.

Веб-сайт <https://mueller-consulting.jimdo.com/finances/costs/> содержит ветку для загрузки файла BAB-Muster.ods с веб-сайта <https://www.noteninflation.de/downloads>, где находится информация о распределении расходов. Типы групп МВЗ (столбцы в BAB - ведомости предприятий), рассчитываются отношения между накладными расходами и прямыми затратами.

Рис. 42: Операционная ведомость I

erweiterter BAB I	Summe	Beschaff.	Prod. 1	Prod. 2	Prod. 3	Verwaltung	Vertrieb
Statistik							
Einzelkosten	20.400,00	15.000,00	1.300,00	1.700,00	2.400,00		
Herstellungskosten						36.530,82	36.530,82
Gemeinkosten							
übr. Personalko.	10.000,00	200,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.600,00	1.200,00
Abschreibungen	6.000,00	500,00	1.900,00	1.500,00	1.200,00	600,00	300,00
Energie	500,00	50,00	160,00	130,00	100,00	40,00	20,00
Reparaturen	90,00	0,00	20,00	35,00	25,00	10,00	0,00
übrige Sachkosten	519,00	75,00	10,00	67,00	73,00	208,00	86,00
Zinsen	5.000,00	300,00	1.500,00	1.300,00	1.100,00	500,00	300,00
	22.109,00	1.125,00	5.590,00	5.032,00	4.498,00	3.958,00	1.906,00
Verrechnung							
Ist-Gemeinkostensatz in %		7,50%	430,00%	296,00%	187,42%	10,83%	5,22%

(Источник: файл для скачать BAB-Muster.ods
- есть только немецкая версия)

С учетом прямых затрат на продукт и фактических накладных расходов производственные затраты за период, разделенные на готовую продукцию и незавершенное производство, рассчитываются в операционном расчетном листе II.

Рис. 43: Операционная ведомость II

	EK-Mat	Mat-GK	Fert-EK 1	Fert-GK 1	Fert-EK 2	Fert-GK 2	Fert-EK 3	Fert-GK 3	HeKo-Per
Prod. A	3.800,00	285,00	300,00	1.290,00	400	1.184,00	650	1.218,21	9.127,21
davon FE	3.773,00	282,98	294,00	1.264,20	408	1.207,68	633	1.186,35	9.049,20
davon UE	27,00	2,03	6,00	25,80	-8,00	-23,68	17,00	31,86	78,01
Prod. B	5.200,00	390,00	600,00	2.580,00	700	2.072,00	900	1.686,75	14.128,75
davon FE	5.264,00	394,80	612,00	2.631,60	686	2.030,56	929	1.741,10	14.289,06
davon UE	-64,00	-4,80	-12,00	-51,60	14,00	41,44	-29,00	-54,35	-160,31
Prod. C	6.000,00	450,00	400,00	1.720,00	600	1.776,00	850	1.593,04	13.389,04
davon FE	5.888,00	441,60	384,00	1.651,20	614	1.817,44	816	1.529,32	13.141,56
davon UE	112,00	8,40	16,00	68,80	-14,00	-41,44	34,00	63,72	247,48
	15.000,00	1.125,00	1.300,00	5.590,00	1.700,00	5.032,00	2.400,00	4.498,00	36.645,00

(Источник: файл для скачать VAB-Muster.ods
- есть только немецкая версия)

Впоследствии себестоимость продукции определяется с учетом изменений в запасах незавершенного производства, а себестоимость реализованной продукции учитывается после учета изменений в запасах готовой продукции. В отчете о прибылях и убытках по продукту в соответствии с методом затрат на продажу рассчитывается прибыль после вычета затрат на производство, административных и коммерческих накладных расходов.

С определением прибыли до уровня отдельных продуктов решается центральный вопрос успеха предприятия. Руководство компании хочет сосредоточиться на прибыльных продуктах, которые должны быть определены в первую очередь.

Рис. 44: Изменения в запасах и отчете о прибылях и убытках

<u>Best.veränd.</u>	<u>HeKo-Per</u>	<u>BV UE</u>	<u>HeKo-Pro</u>	<u>AB FE</u>	<u>EB FE</u>	<u>HeKo-Ums</u>
Produkt A	9.127,21	-78,01	9.049,20	459,08	406,37	9.101,91
Produkt B	14.128,75	160,31	14.289,06	702,72	779,00	14.212,78
Produkt C	13.389,04	-247,48	13.141,56	658,90	584,33	13.216,13
	36.645,00	-165,18	36.479,82	1.820,70	1.769,70	36.530,82

<u>Produkt-GuV</u>	<u>Umsatz</u>	<u>HeKo</u>	<u>Verw.-GK</u>	<u>Vertr.-GK</u>	<u>Gewinn</u>	<u>Ums.Rent.</u>
Produkt A	11.100,00	9.101,91	986,16	474,89	537,03	4,84%
Produkt B	17.500,00	14.212,78	1.539,91	741,55	1.005,75	5,75%
Produkt C	16.000,00	13.216,13	1.431,93	689,55	662,40	4,14%
	44.600,00	36.530,82	3.958,00	1.906,00	2.205,18	4,94%

(Источник: файл для скачать VAB-Muster.ods
- есть только немецкая версия)

5.3. Сбор данных и передача данных

5.3.1. Ежегодные финансовые позиции

Сбор данных, касающихся счетов прибылей и убытков, а также учета видов затрат, частично совпадает. Это почти те же данные, только обрабатываются по-разному. Сначала мы запросим данные из баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств. Сбор данных редко проводится в бухгалтерии. Обычной практикой является сбор информации, накопленной в различных местах в повседневных задачах, и передача ее через интерфейс к бухгалтерскому

программному обеспечению. Структуры, представленные в разделах 5.2.1-3, можно обобщить следующим образом:

Рис. 45: Финансовая отчетность

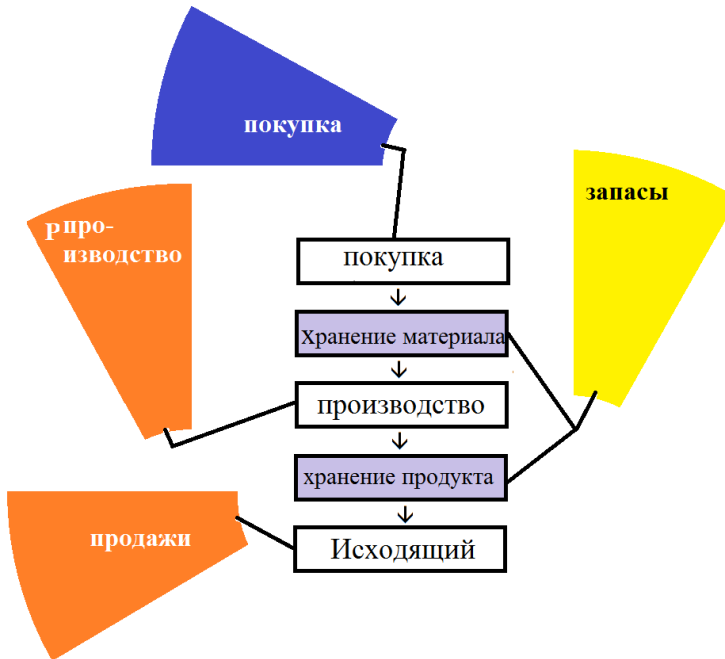
инвестиции	Справедливость
	финансирование
хран. материала хран. продукта	Обязательства
отложенные предметы отложенн. налоговые активы	расходы будущих периодов отлож. налог. обязательства
поступления	денежный поток от операционной деятельности
колебание запасов	
стоимость материалов	
расходы на содержание персонала	
амортизация	
накладные расходы	
интерес	
Результат	денежный поток от инвестиционной деятельности
	денежный поток от финансовой деятельности
	сверка денег

(Источник: собственная иллюстрация)

Нейтральные доходы и расходы, прочие активы и прочие обязательства не включены в рисунок для простоты.

Данные из цепочки создания стоимости покупки товаров - хранение материалов - производство - хранение продуктов - выпуск товаров доступны без пробелов в тех частях системы ERP, которые не могут быть переданы на аутсорсинг от компании (см. Рис. 30 на стр. 177). С ними ведется повседневная работа, и эти данные являются актуальными и полными из-за мотивов зарабатывания денег. Информация также может быть сгенерирована с помощью электронной таблицы и передана через интерфейс.

Рис. 46: модули ERP и цепочка создания стоимости

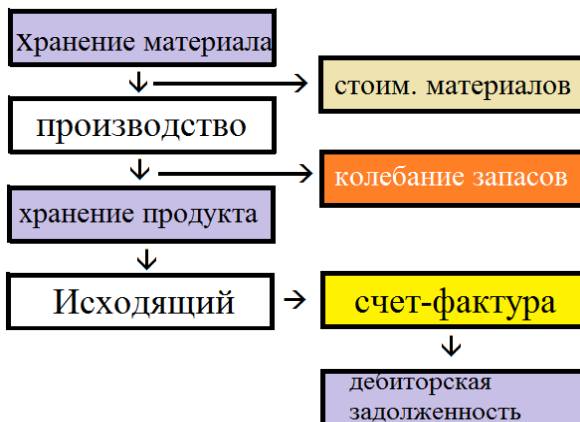


(Источник: собственная иллюстрация)

Раздел 3.3 подробно описывает этот путь. В исследовательском проекте в зимнем семестре 2014/15 г. автор моделировал фиктивную компанию в области мульти-клиентского программного обеспечения для финансового учета, в которой все данные учета были импортированы из файлов электронных таблиц через интерфейс.

Эта цепочка создания стоимости приводит к данным некоторых статей баланса и отчета о прибылях и убытках. Все изъятия из хранилища материала инициируют запись проводки «дебетовые расходы, кредитные запасы». Завершение продуктов регистрируется с использованием записи проводки «дебетовые запасы, кредитные инвентарные изменения». Продажа и поставка продукции учитываются путем изменения запасов и дебиторской задолженности. Это показано на следующем рисунке.

Рис. 47: Цепочка создания стоимости и конечные позиции

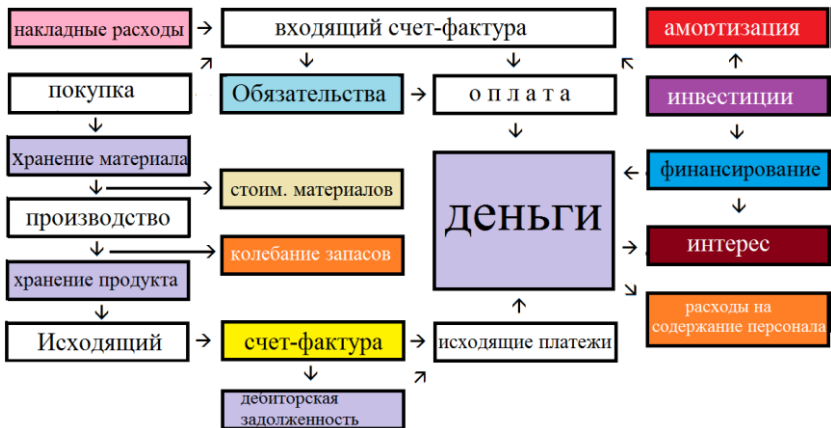


(Источник: собственная иллюстрация)

Этот процесс с добавленной стоимостью вызывает депозиты от дебиторской задолженности. Для покупки материала, труда и других товаров, а также оплаты. Закупки товаров, основных средств и накладных расходов первоначально отражаются как обязательства, а затем оплачиваются входящие счета. Инвестиции приводят к обесцениванию, а их финансирование оплачивается и погашается. Одна и та же запись проводки может быть сохранена для всех подобных транзакций.

Существует цикл товаров-денег, который можно описать следующим рисунком:

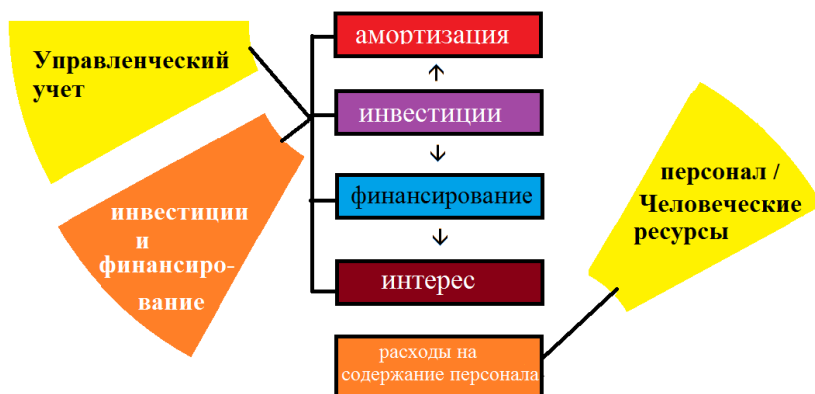
Рис. 48: Товарно-денежный цикл и закрытие позиций



(Источник: собственная иллюстрация)

С учетом амортизации, процентов и расходов на персонал прямоугольники справа содержат элементы, которые ранее отсутствовали в отчете о прибылях и убытках в соответствии с рис. 45 на стр. 201. Ваши данные не возникают непосредственно из процесса создания стоимости. Статьи баланса, за исключением капитала, отложенного дохода и отложенных налогов, которые могут быть измерены в конце подготовки годовой финансовой отчетности, также завершены. Прямоугольники в правом конце рисунка являются результатом инвестиционного контроля, расчета заработной платы и финансовой базы данных, которые присутствуют в модулях системы ERP, которые управляются извне и обновляются с помощью данных, которые есть у предпринимателя. Загрузить модули.

Рис. 49: ERP-система и закрывающие позиции

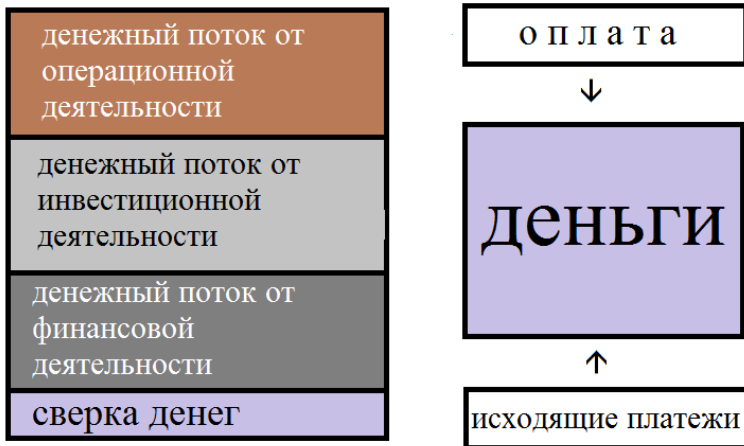


(Источник: собственная иллюстрация)

Для оплаты персонала и заработной платы профессиональные решения следует искать у специализированных поставщиков. Данные за отработанные часы могут быть записаны самим предпринимателем и переданы в электронном виде. Для инвестиций и амортизации инвестиционный контроль может предоставить необходимые данные. Так же, как существует план амортизации для инвестиций, существует план погашения для финансирования, из которого проценты и платежи по платежам могут автоматически переноситься в учетные записи.

В разделе 3.6 уже было показано, что денежные потоки могут быть рассчитаны производно от учета с кумулятивными проводками взаимозачетов. Однако они также могут быть сгенерированы первоначально из данных электронного банкинга. Это может быть особенно важно для очень краткосрочного рассмотрения, если не дожидаться бронирования всех бизнес-операций. Затем должны быть установлены связи между статьями отчета о движении денежных средств и транзакциями банковского счета.

Рис. 50: Денежный поток и платежные операции



(Источник: собственная иллюстрация)

Так, например, Входящие платежи с указанием клиента нет. или номер счета Депозиты от клиентов. Продажи основных средств должны быть скорректированы. Сгенерированные платежи могут быть назначены потокам для «поставщиков» и «для сотрудников» с использованием записей коррекции для импорта в резервирование. Что касается инвестиционной деятельности, то в упрощенном виде предполагается, что осуществленные инвестиции были оплачены. Неоплаченные счета распределяются на оперативную деятельность. Налоговые платежи также иницируются и также присваиваются налоговым кодам через встречные счета. Не определяется автоматически:

Денежный поток от операционной деятельности

5. + Другие доходы, не связанные с инвестиционной или финансовой деятельностью
6. – Другие выплаты, не связанные с инвестиционной или финансовой деятельностью

Денежный поток от инвестиционной деятельности

7. + Депозиты за счет финансовых вложений в контексте краткосрочного финансового менеджмента
8. – выплаты за счет финансовых вложений в контексте краткосрочного финансового менеджмента
9. + Проценты полученные
10. + Дивиденды получены

Денежный поток от финансовой деятельности

1. Депозиты от долевых вкладов
2. + Депозиты от выпуска облигаций и привлечения (финансовых) кредитов
4. + Депозиты от грантов / полученных грантов
6. – Выплаченные дивиденды

Если существуют платежные операции, которые не назначаются автоматически в соответствии с критериями, указанными в электронном банковском деле, вероятно, было бы выполнено ручное присвоение одному из этих пунктов.

Таким образом, следующие прямоугольники по-прежнему открыты на рис. 45 на стр. 201 и 48 на стр. 204:

Рис. 51: Оставшийся запас



(Источник: собственная иллюстрация)

Собственный капитал, расходы будущих периодов и отложенные налоги являются результатом подготовки квартальной и годовой финансовой отчетности. Для захвата входящих счетов необходимо создать файл квитанции. Процессы, произведенные от покупки товаров, должны быть прочитаны там. Счета-накладные, которые не были включены в покупку товаров, должны быть добавлены.

5.3.2. Учет затрат позиций

Для учета затрат необходимо ввести учетную запись, которая контролирует вид затрат, а также МВЗ и, при необходимости, объект затрат. На рис. 41 на стр. 197, возможности сочетания МВЗ и единицы затрат нет. лечение. Для ввода этой дополнительной информации существуют следующие группы дел:

материал вывода

С артикулом нет. материала, который также требуется для обновления запаса, будет определен счет расходов. В МВЗ здесь учитывается только производство с МВЗ 30–69, если рассматривать пересмотренное

предложение ВДІ из рис. 40 на стр. 193 и далее; или МВЗ 24 для потребления на исследования и разработки. Рабочий, удаляющий материал, будет знать, к какому МВЗ он принадлежит. Последние три цифры МВЗ отсутствуют. будет для несущей стоимость, которая в настоящее время работает над. Автоматический захват может быть организован с помощью считывателей штрих-кода.

Расчет заработной платы и выставление счетов

При учете заработной платы сотрудники будут назначаться в место возникновения затрат, в которое будет автоматически начисляться заработная плата. Кроме того, должна быть организована регистрация количества отработанных часов, которая более точно определяет выполненные задачи. Также было бы зарегистрировано, если один сотрудник помог в другом МВЗ. Аналогичным образом, индивидуальные затраты на заработную плату будут записываться для рабочих часов, которые будут работать непосредственно на единицу затрат. Переводы будут осуществляться через отдельные основные счета; заказы отменили бы друг друга. Остался только перенос МВЗ. В случае прямых затрат будет указана «производственная заработная плата по накладным расходам». Ввод количества можно сделать в электронной таблице. Файл также может генерировать запись для передач через гибкий интерфейс.

счета-фактуры

Входящие счета могут относиться к материальным закупкам, инвестициям и материальным затратам. Для материальных закупок МВЗ и единица затрат будут известны только в том случае, если они были

приобретены непосредственно для определенного заказа. В противном случае определение будет сделано только с удалением материала. Чтобы избежать пробелов в покрытии, центр затрат первоначально использовал бы 10000 литров пересмотренного предложения BDI (рис. 40 на стр. 193 и далее), который затем будет также учтен в компенсирующей записи изъятия материала. Для инвестиций будет введен MB3 и, возможно, также MB3, чтобы впоследствии амортизация от контроля инвестиций (учет активов) могла быть присвоена правильному MB3.

Для всех счетов-фактур должна быть немедленно запись с присвоением счета №. и запись номера поставщика, суммы и срока оплаты генерируются в файле квитанции счета. Экспертиза по существу будет проведена позже; Учетные записи и учетные центры могут быть добавлены. Файл передачи переменного интерфейса может быть создан из файла электронной таблицы для учета материальных закупок, инвестиций и накладных расходов. Для оплаты будет использоваться функция электронного банкинга бухгалтерской программы (модуль в системе ERP).

покупки за наличные

Покупки за наличные сравнимы со счетами, за исключением того, что оплата не производится. Фактическая точность уже была проверена инициатором при оплате, и он должен будет знать факты для определения счета и центра затрат. В отличие от прошлого, денежные поступления можно оплачивать с помощью кредитной карты или банковской карты. Следовательно, файл электронной таблицы, в которой хранится кассовая

книга, должен различать эти 3 варианта. В остальном процедура такая же, как и для входящих счетов. Можно также организовать, чтобы кассовые резервы были прикреплены к файлу передачи входящих счетов.

регулярные платежи

Существуют другие расходы, для которых существуют контракты, но нет счетов. Например, арендная плата, подписка на журналы, страховые полисы или взносы в ассоциации регистрируются на основе платежей. Для обновления следует вести файл с этими расходами, в дополнение к суммам с датами исполнения и сохранением определения счета и МВЗ. Во время оплаты эта подготовленная запись данных затем может быть перенесена в записи, которые будут опубликованы методом «копировать и вставить». Можно также договориться о том, чтобы заявки на регулярные платежи были прикреплены к файлу переноса входящих счетов.

вмененные затраты

Расчетные расходы признаются в дополнение к расходам. Но также следует использовать бухгалтерию, потому что вид затрат превышает номер счета. контролируется. Поэтому необходимо создать отдельную область аккаунта, в которой записи о бронировании и взаимозачете отменяют друг друга. Чтобы избежать сообщений об ошибках, они могут быть затем формально присвоены балансовой позиции с небольшим движением (например, в капитале).

Для вмененных затрат проводится различие между дополнительными затратами и прочими затратами. Другие расходы изменяют расходы, в то время как дополнительные расходы не связаны с дополнительными расходами. Однако на практике оба подвида обрабатываются одинаково, за исключением того, что соответствующее усилие в других затратах рассматривается как нейтральное усилие с видом затрат по. между 9000 и 9999 (см. рис. 39 на стр. 191 и далее) передается на учет затрат. Несмотря на кредитный баланс, расчетный счет для взаимозачетов также является частью нейтральных расходов.

Обычные вмененные виды затрат:

вмененный интерес:

Прочие затраты, учитывающие капитал, связанный центрами затрат, а не банковские ставки в центрах общих затрат.

вмененная амортизация:

Прочие затраты для учета затрат на замену и другого срока полезного использования по сравнению с налоговой амортизацией.

вмененная арендная плата:

Другие расходы по сравнению с затратами на космос, чтобы принять во внимание упущенную выгоду от альтернативного использования пространства (аренда вместо использования).

Вмененная предпринимательская заработная плата:

Дополнительные расходы для учета труда со-предпринимателей.

вмененные риски:

Дополнительные затраты для учета исчисляемых рисков - в то же время другие расходы по сравнению с расходами необычной суммы, которые при возникновении риска откладываются как нейтральные расходы.

Для расчета вмененные затраты рассчитываются один раз и обновляются с более длительными интервалами. Рекомендуется включить их в файл для регулярных платежей, определить фиктивный счет и центр затрат там, а затем выполнять их один раз в месяц.

5.3.3. Квартальная и годовая бухгалтерская отчетность

После того, как все факты и документы за квартал или год, который будет закрыт, были зафиксированы, возникает ряд дополнительных задач. Эти транзакции затем регистрируются в 13-м периоде, чтобы не исказить данные обычной деловой активности. Речь идет о:

амортизация

Основные средства и нематериальные активы амортизируются. Они уже зарегистрированы ежемесячно. Поскольку налоговая амортизация представляет собой годовую сумму, амортизация должна пересчитываться в годовом исчислении. Ежемесячные амортизации в периоды с 01 по 12 затем корректируются в периоде 13. Эти операции

могут автоматизировать учет активов. Это нужно только проверить, если элементы все еще там. Если бы были признаки того, что текущая стоимость основных средств может быть ниже балансовой стоимости, следует также изучить внеплановую амортизацию.

переучет

Запасы следует проверять раз в год, чтобы увидеть, есть ли запасы на самом деле. Отклонения должны быть исправлены. На отчетную дату - крайний срок также может быть перенесен - отклонение будет процессом 13-го периода. Однако существует также альтернатива постоянной инвентаризации, при которой чек распределяется в течение года, а часть инвентаря проверяется каждый месяц или каждую неделю. Тогда адаптация была бы процессом текущего периода.

При проверке также необходимо учитывать, является ли состояние товара безупречным или ухудшенным. На следующем этапе необходимо будет сравнить балансовую стоимость с текущими ценами, чтобы определить, может ли это быть обесценение экономики. Инвентаризационные проверки включают в себя шаблоны, которые позволяют рассчитывать корректирующие записи в электронной таблице и создавать проводки корректировок через интерфейс.

лет размежевание

Начисления не должны приравниваться к статьям начисления в балансе. Это касается всех процессов, где достижение происходит не время от времени, а в периоды. Если периоды оказания услуг не совпадают с

финансовым годом, они должны быть разделены. При типичном расчете (сначала достижение, затем деньги) демаркация происходит над требованиями и обязательствами. Только в нетипичном расчете с предоплатой должна быть сформирована отложенная запись. На практике это всегда будут примерно одни и те же факты, которые затем нужно только обновить. Для расчета распределения времени и сумм существуют также инструменты для работы с электронными таблицами, с помощью которых можно создавать проводки корректировки.

Обновление положений

Резервы представляют собой неопределенные обязательства, которые часто оцениваются в сумме. При обновлении начислений вы определяете, какие транзакции были дополнительно уточнены или рассчитаны с момента последнего обновления. Если обязательство выполнено полностью или частично, оно называется потреблением резерва. Для этого расходы компенсируются резервом (= минус расходы). Если, согласно последним данным, нет никаких обязательств, положение должно быть освобождено. Это создает доход. Также необходимо проверить, являются ли новые риски идентифицируемыми, для чего необходимо включить дополнительные положения в резерв. Положения для расчета и проводки также доступны для положений.

исчисление налога

На основании отчета о прибылях и убытках и возможных корректировок определения налогооблагаемой прибыли (например, неприемлемых расходов) можно смоделировать налоговую оценку за финансовый год.

Однако налоговая декларация может быть подана позже. Налог, подлежащий уплате, может быть проведен только в качестве налогового резерва.

Кроме того, налоговые положения последней даты оплаты должны быть обновлены. Налоговые платежи имеют свои взаимозачетные записи в налоговом резерве. Для поступающих налоговых оценок также необходимо проверить, соответствуют ли они имитации последней финансовой отчетности. Также для расчета налога есть шаблоны для электронной таблицы.

5.3.4. Технология передачи данных

Масса данных для текущих бизнес-операций, учета затрат и окончательной работы может быть сгенерирована с помощью электронной таблицы и импортирована в бухгалтерское программное обеспечение как часть системы ERP. Затем сбор данных сильно напоминает простой учет, который описан в разделе 2.9.1. был адресован. Если поставщик услуг предлагает учет в мультитенантном программном обеспечении, данные, собранные в журналах, могут быть загружены туда и в то же время вести двойную бухгалтерию.

6. ERP в развивающихся странах

Небольшие компании в развивающихся странах, использующие пример кубинского Cuentapropistas (trabajadores en cuenta propia = работники за свой счет) и основанные на своих собственных контактах и наблюдениях в городе Гуантанамо

6.1. концепция

Кто не видит хорошо, не должен водить машину! Кто не ведет бухгалтерский учет, не должен руководить компанией! Оба довезут телегу до стены!

Однако в развивающихся странах средние микропредприятия не имеют достаточного учета, и от них нельзя ожидать большой бюрократии. Но хорошо функционирующие малые предприятия являются важным фактором в возникновении малого и среднего бизнеса. Однако более широкий средний класс является важным фактором развития местной экономики, который может сделать эти страны более независимыми от мировых рынков. Стабильная местная экономика является наиболее эффективным способом борьбы с причинами бегства.

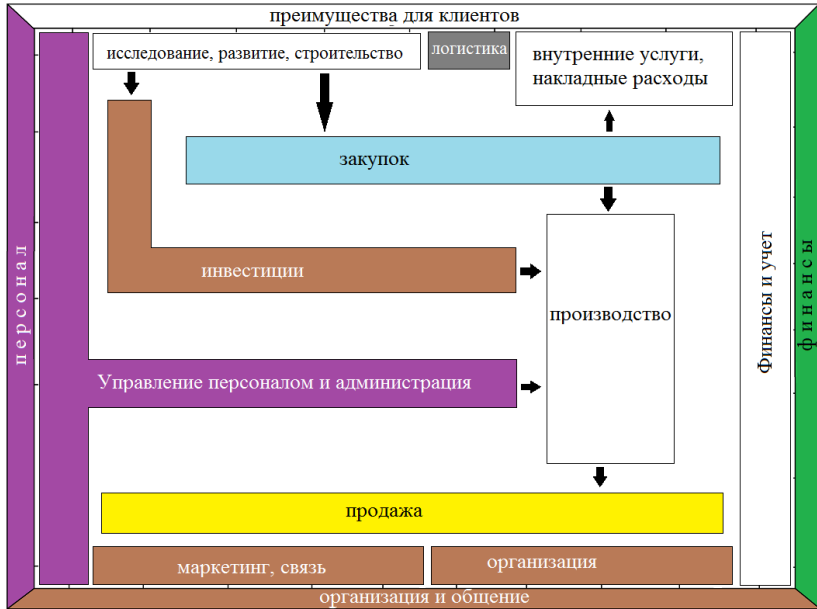
Необходимой информацией для хорошего корпоративного управления являются ежемесячные данные бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, а также простой учет затрат и операций с учетом элементов затрат (особенно с расчетом вмененных затрат), учет центров затрат (для контроля затрат) и учет затрат (по ценовой и товарной политике). Из этого должна быть возможность разработать план на будущее. Выводы из 5-й главы должны быть рассмотрены.

Предполагается, что малый бизнес нуждается в поддержке бизнеса. Местный или региональный кооператив может использовать мультитенантное программное обеспечение ERP, которое считывает простой ввод данных от участников в электронную таблицу, обрабатывает их автоматически и предоставляет профессиональные оценки своим членам. Сотрудник кооператива, прошедший экономическую подготовку, должен будет взглянуть на оценки и обратить внимание членов на возможности и риски.

Целевая группа очень сильно ориентирована на денежные потоки. Бухгалтерский учет в немецкой традиции, который создает бухгалтерский баланс и счет прибылей и убытков из сложного бухгалтерского учета и производным образом определяет денежный поток, происходит из-за проблем с приемкой. Обратный метод должен использоваться для получения отчета о прибылях и убытках из денежных потоков в связи с бухгалтерским балансом. Однако инвентаризация основных средств, запасов, дебиторской задолженности и денежных средств и их эквивалентов, а также обязательств от операционной деятельности и финансирования всегда должна быть разборчивой. Это было бы очень близко к простому учету. Тем не менее, простой расчет стоимости должен быть возможен.

Анализ процессов с добавленной стоимостью, показанных на рис. 22 на стр. 97, и их уточнение на рис. 23 на стр. 98 должны быть сначала сведены к основной области, для которой затем должны быть предложены рабочие пособия с электронными таблицами.

Рис. 52: Добавленная стоимость и ERP (основная область)



(Источник: собственная иллюстрация)

Это должно произвести необходимые данные в целом.

6.2. Продажа сбора данных

Сбор данных для продажи направлен на промышленность. Различные решения были разработаны. Они представлены здесь. Куба не знает европейского налога на добавленную стоимость. Вместо этого, согласно Закону № 113 о Законе о налогообложении от 21.11.2012), существует

налог с продаж в соответствии со статьями 132–139, специальный налог на продукты и услуги в соответствии со статьями 140–145 и налог на услуги в соответствии со статьями 146–115. Налог взимает провайдер; Согласно ст. 139, предложение 2, оно не может быть добавлено к цене товара. Розничная ставка (ст. 138) и услуг (ст. 149 + 150) составляет 10%. Там нет вычета входного налога, поэтому налоговая карта на счете не требуется. Тем не менее, предприниматели должны генерировать налог и, следовательно, учитывать свои ценовые требования.

С сильным разделением труда это приводит к более высокому налогообложению, которое мешает владельцам малого бизнеса, которые ограничиваются небольшими частями добавленной стоимости. Согласно Карлу Марксу (*Das Kapital*, стр. 81), цена товара определяется объективизированной в нем рабочей силой. Если бы эта сумма составляла 100, и если бы она была предоставлена только на одном уровне производства, цена товара должна была бы быть 111,11, чтобы после вычета налога оставалось 100. Ставка налога будет 11,1 вместо 10%. Если два предпринимателя разделят эту сумму поровну, то первый предприниматель должен будет предложить свои услуги за 55,56. Второй предприниматель должен был бы предложить свой продукт за 117,28, оставив ему 50 после вычета налога 17,73 и предоплаты 55,56. Для 7 предпринимателей в цепочке создания стоимости при прочих равных условиях налоговая нагрузка составила бы 55,8%. Этот налоговый недостаток перед крупными (государственными) предприятиями должен компенсировать *Cuentapropistas* с более высокой эффективностью.

6.2.1. Управление заказами мастеров

Ремесленники берут на себя работу, большую часть ремонта, в домашние хозяйства или другие предприятия. Для более крупных заказов сначала указываются объем работ, ориентировочная цена и дата выполнения. Управление заказами мастеров (artesanos) облегчается с помощью файла ventasA19.

Управление заказами указано в рабочих листах. В журнале обрабатываются только номера документов, а данные суммируются из рабочих таблиц. В каждом файле 20 процессов. После этого должен быть использован дополнительный файл. Документ деблокируется при назначении номера документа. До этого создаются только черновики. Журнал назначает предложение, заказ, накладную и счет-фактуру для транзакции. Если предложение создается без заказа, остальные документы остаются пустыми. Для частичных поставок могут быть заполнены две накладные. Тогда это предложение, заказ и счет останутся пустыми.

На рабочем месте "productos" мастер может перечислить свой материал, который он регулярно использует и должен покупать. Он может пометить столбцы для номера товара, названия и индивидуальной цены и скопировать его в свое предложение. Справа он отмечает свою покупную цену и рассчитывает запас материала этого типа.

заголовком «оферта» предприниматель указывает, сколько дней он может выполнить задание. Из этого рассчитывается дата доставки.

Рис. 54: Предложение

		oferta		4001	
		fecha de entrega:	12.01.17	10 días	
codigo	producto / servicio	precio	cantidad	importe	
				0,00	
123	XYZ	10,00	21,00	210,00	
234	ABC	12,00	22,00	264,00	
345	DEF	15,00	23,00	345,00	
456	GHI	18,00	24,00	432,00	
567	JKL	21,00	25,00	525,00	
678	MNO	24,00	26,00	624,00	
789	PQR	27,00	27,00	729,00	
890	STU	30,00	28,00	840,00	
901	VWX	33,00	29,00	957,00	
				0,00	
				0,00	
				0,00	
	trabajo				
	experto	80,00	10,00	800,00	
	cualificado	60,00	12,00	720,00	
	facil	40,00	13,00	520,00	
	a pagar hasta el día del	20.01.17	total	neto	6.966,00
	con una deducción de descuento de	-2,00%	6.826,68		
	o, a más tardar, sin deducción hasta el día del	11.02.17			

(Источник: файл для скачать - Есть только испанская версия.)

Доступно 22 строки для перечисления необходимых материалов, которые предприниматель может скопировать из рабочего листа productos. После этого он должен ввести сумму. Он может изменить цену за единицу. В конце запланированы 3 линии для работы. Есть три уровня квалификации. Почасовая заработная плата указана в рабочей таблице «diario». Также эта цена может быть изменена на переговорах. Условия оплаты по окончании оферты также взяты из рабочего листа «diario». Рабочий лист «calculación»