Министерство образования и молодежной политики Свердловской области

ГАПОУ СО ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ КОЛЛЕДЖ ТРАНСПОРТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

2.1 Конспект лекций

ОП.05 «Основы экономики»

для специальности

18.02.12 Технология аналитического контроля химических соединений

Тема: Организация: понятие и классификация. Организационно-правовые формы организаций. Производственная структура организации

Эта дисциплина является продолжением дисциплины «Экономическая теория» и очень тесно связана с другими дисциплинами, такими как менеджмент, экономическая теория, правовое обеспечение деятельности предприятий, налогообложением, математикой и другими дисциплинами.

Вообще данная дисциплина имеет репутацию весьма сложной дисциплины. Такая оценка справедлива. Экономика организации (или экономика конкретной организации, отрасли) отражает все экономические, политические, социальные, технические и организационные проблемы общества. Ведь организация – это основное производственное звено реального сектора экономики любого государства.

В организациях производятся средства и предметы труда, составляющие материальную основу жизнедеятельности человека и безопасности государства.

Организация представляет собой имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В состав организации входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности (земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция), а также права на фирменное наименование, товарные знаки и знаки обслуживания.

Организации существуют в различных экономических системах. Можно выделить основные признаки, характеризующие организации, и как зависящие, так и независящие от особенностей той или иной системы.

Существенными признаками, объединяющими предприятие в единое целое, выступают также единая территория, общее вспомогательное хозяйство и т.п.

Являясь субъектом хозяйствования, организация выступает как юридическое лицо, поскольку имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, самостоятельный баланс или смету, несет ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом в суде.

Каждая организация производит продукцию, реализует товары, оказывает услуги, осуществляет определенную деятельность для удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли наиболее эффективным способом. В этом состоит его главная цель.

Классификация организаций

Классификационный признак	*Виды организаций*
Отраслевая принадлежность	Промышленные Сельскохозяйственные Транспортные Предприятия связи Предприятия торговли Предприятия здравоохранения и др.
Форма собственности	Государственные: - в республиканской (федеральной) собственности; - в коммунальной собственности (в собственности административно-территориальных единиц) Частные
Организационно-правовая форма	Предприятия-товарищества: - полные товарищества;

	- коммандитные товарищества Предприятия-общества: - ООО; - ОДО; - ОАО; - ЗАО Единоличные (унитарные) предприятия: - основанные на праве хозяйственного ведения; - основанные на праве оперативного управления (казенные) Производственные кооперативы Некоммерческие организации: - потребительские кооперативы; - общественные и религиозные организации (объединения); - фонды; - учреждения; - объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)
Цель деятельности	Коммерческие Некоммерческие
Вид деятельности	Предприятия материального производства: - добывающие; - перерабатывающие; - предприятия грузового транспорта; - складские; - торговые (оптовая и розничная торговля) и др. Предприятия сферы услуг: - банки; - страховые компании; - предприятия пассажирского транспорта; - консалтинговые фирмы; - учреждения здравоохранения; - учреждения образования; - предприятия организации досуга и др.
Продолжительность производственного цикла	С постоянным (перманентным) технологическим процессом С прерывным (дискретным) технологическим циклом
Потребляемое сырье	Сельскохозяйственное Природное Повторное
Количество видов (структура) производимой продукции (состав топов продукции)	Многопрофильные (универсальные) Специализированные Комбинированные (смешанные) Узкоспециализированные (производящие ограниченное число товаров)
Степень концентрации (размер)	Крупные (численность свыше 500 человек) Средние (до 500 человек) Малые (до 100 человек)
Характер воздействия на предмет труда	Добывающие Перерабатывающие (обрабатывающие): - перерабатывающие сырье промышленного происхождения; - перерабатывающие сырье с/х происхождения
Экономическое назначение продукции	Производственные (производящие средства производства) Непроизводственные (производящие ТНП)

Устойчивость производственного процесса во времени (возможность круглогодичной работы)	Сезонные Несезонные (круглогодичного действия)
Характер продукции	Товар (материальное изделие) Работа (ремонт помещений, предметов домашнего обихода и т.д.) Услуга (медицинское обслуживание, организация спортивных мероприятий и т.д.)
Доминирующий фактор осуществления деятельности (вид затрат)	Трудоемкие Материалоемкие Энергоемкие Капиталоемкие Наукоемкие и т.д.
Участие иностранного капитала	Совместные Иностранные

Наиболее важным при классификации организаций в условиях рыночной экономики является организационно-правовой признак.

Выбор организационно-правовой формы организации осуществляется с учетом его характеристик, которые регламентируются государством через Гражданский кодекс и специальные законы.

Организационно-правовые формы организаций представлены на рис.1

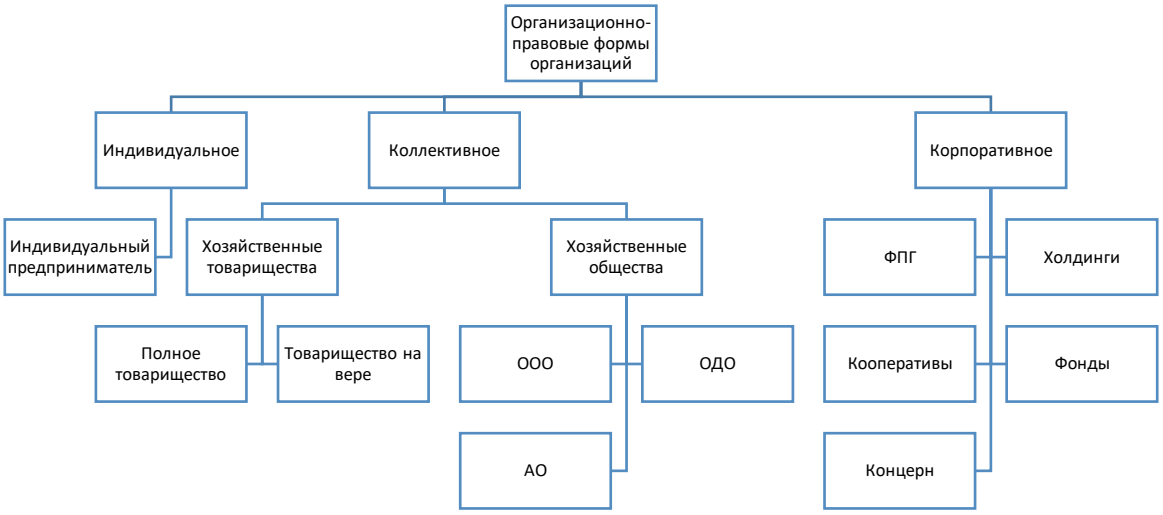


Рисунок 1 – Организационно-правовые формы организаций

Необходимым условием успешной деятельности предприятия является рациональное построение его **производственной** и **организационной** структуры.

Под **структурой** понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых взаимоотношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Для успешного ведения производства необходимо рационально построить производственный процесс в пространстве. Это осуществляется путем определения исходя из особенностей предприятия наиболее эффективной производственной структуры.

Производственная структура предприятия – это состав и взаимосвязь образующих его цехов, участков и служб в процессе производства продукции.

Производственная структура характеризует разделение труда между подразделениями предприятия и их кооперацию. Она оказывает существенное влияние на важнейшие экономические показатели предприятия: качество продукции, рост производительности труда, величину издержек производства, эффективность использования ресурсов. Производственная структура представлена на рисунке 2.

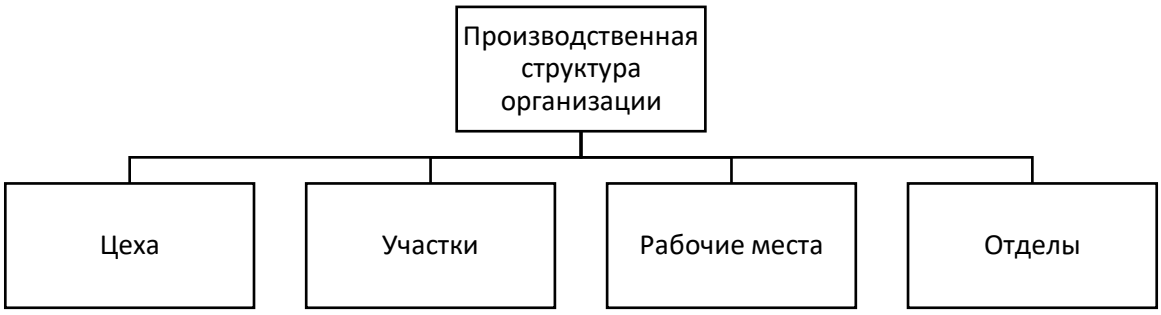


Рисунок 2 – Производственная структура организации

Под ***организационной структурой предприятия*** понимаются состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение работ по подразделениям и органам управления, между которыми устанавливаются определенные отношения по поводу реализации властных полномочий, потоков команд и информации.

Различают несколько **типов** организационных структур: линейные, функциональные, линейно-функциональные, дивизиональные, адаптивные.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке «сверху вниз», обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю (схема представлена на рис.3).



Рисунок 3 – Линейная структура управления

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления. Для их осуществления выделяются отдельные подразделения (либо функциональные исполнители). Функциональная организация управления базируется на горизонтальном разделении управленческого труда. Указания функционального органа в пределах его компетенции обязательны для производственных подразделений.

Функциональная структура управления обычно применяется на крупных предприятиях. В США, например, эту структуру используют 25% крупных фирм (схема представлена на рис.4).

Линейно-функциональная структура позволяет в значительной степени устранить недостатки как линейного, так и функционального управления. При этой структуре назначение функциональных служб - подготовка данных для линейных руководителей в целях принятия компетентных решений или возникающих производственных и управленческих задач. Роль функциональных органов (служб) зависит от масштабов хозяйственной деятельности и структуры управления предприятием в целом. Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем

более разветвленным аппаратом она располагает. В этой связи остро стоит вопрос координации деятельности функциональных служб.

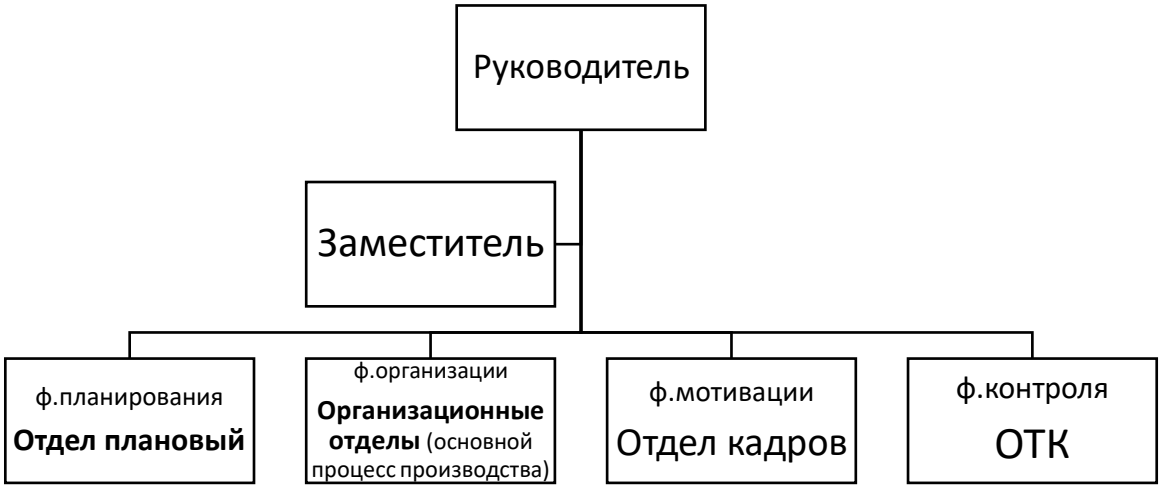


Рисунок 4 – Функциональная структура управления

Дивизиональные (или отделенческая) структура управления - наиболее распространенная форма организации управления современной промышленной фирмы. Смысл ее состоит в том, что самостоятельные подразделения практически полностью отвечают за разработку, производство и сбыт однородной продукции (дивизионально-продуктовая структура управления) или самостоятельные отделения полностью отвечают за хозяйственные результаты на определенных региональных рынках (дивизионально-региональная структура управления).

Линейная, линейно-функциональная и дивизиональные структуры относятся к категории *бюрократических* и относительно стабильны во времени.

Адаптивные структуры управления. С начала 60-х гг. XX в. многие организации стали разрабатывать и внедрять новые более гибкие типы организационных структур, которые в сравнении с бюрократическими были лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой наукоемкой технологии. Такие структуры называются адаптивными, поскольку их можно быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Другое их название – органические структуры, имеющие возможности адаптироваться к изменениям в окружающей среде подобно тому, как это делают живые организмы.

Адаптивная структура управления характеризуется слабым или умеренным использованием формализации правил и процедур, децентрализацией и участием специалистов в принятии решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии.

Проектная структура – это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда распускается.

В **матричной** структуре члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Они варьируются от почти всеобъемлющей линейной власти над всеми деталями проекта до «штабных» полномочий. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует руководителю проекта высшее руководство.

Основной недостаток матричной структуры – ее сложность. Тем не менее, она используется в ряде отраслей промышленности, в частности, в химической, электронной, в производстве вычислительной техники, а также в банках, системе страхования, правительственных учреждениях.

Тема: Классификация и структура промышленно-производственных основных средств. Оценка основных средств. Износ и амортизация. Показатели эффективности использования основных средств

Имущество предприятия - это совокупность материальных, финансовых и нематериальных активов, принадлежащих предприятию и предназначенных для осуществления его деятельности (рисунок 5).

Имущество, находящееся в собственности (владении), или в оперативном управлении предприятий, организаций и учреждений подразделяется на **движимое** и **недвижимое**.

В состав *материальных активов* входят: земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, материалы, полуфабрикаты, готовая продукция.

К движимому относятся:

К *финансовым активам* относятся: кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, расчетные документы в пути, страховые полисы, вложения в государственные или частные ценные бумаги, потребительский кредит, паи и долевые вклады в другие предприятия.

Нематериальные активы включают: патенты на изобретения, товарные марки и знаки, фирменные наименования, репутацию предприятия, пакеты документов, ноу-хау и иные виды интеллектуальной собственности, авторские права на пользование ресурсами.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов (взносов, паев). Имущество предприятия увеличивается в процессе производственной и хозяйственной деятельности. Оно может являться объектом сделок, отчуждаться, закладываться и т.п. Обычно имущество предприятия обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам, принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

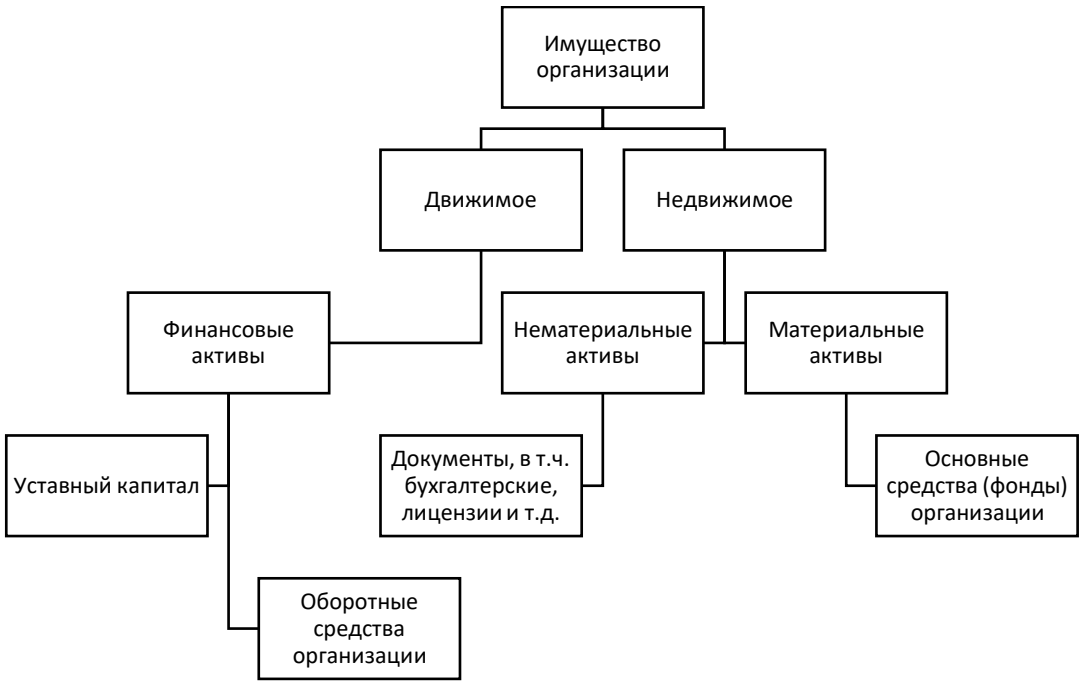


Рисунок 5 – Имущество организации

Уставный капитал представляет собой сумму денежных средств и стоимости материальных и нематериальных активов, представляемых учредителями при создании предприятия. Уставный капитал является первоначальным, исходным капиталом предприятия. Его величина определяется с учетом предполагаемой деятельности и фиксируется при государственной регистрации предприятия в его учредительных документах.

Источники формирования капитала

1) ***Собственные*** (продажа активов, амортизация, основных фондов, дебиторская задолженность, наследство, страховка и др.);
2) ***Заемные*** (кредит, долг у друзей, знакомых, родных, и др.).

Основные фонды предприятия составляют основу его материально-технической базы. Их рост и развитие являются важнейшим условием повышения качества и конкурентоспособности продукции, а также конкурентоспособности самого предприятия.

Сущность ОФ можно охарактеризовать следующим образом:

а) они вещественно воплощены в средства труда;
б) их стоимость по частям переносится на продукцию;
в) они сохраняют натуральную форму длительное время по мере износа;
г) возмещаются на основе амортизационных отчислений по истечении срока службы.

Основные фонды – это совокупность средств труда, функционирующих в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа. Не относятся к основным средствам и учитываются в составе оборотных средств предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев, независимо от их стоимости, а также предметы стоимостью не более стократного размера минимальной месячной оплаты труда за единицу независимо от срока их полезного использования; при этом стоимость указанных предметов принимается в расчет на дату их приобретения.

Основные средства – это ОФ, выраженные в стоимостном измерении.

Для учета и анализа основных фондов принята их единая группировка:

1. Земельные участки и объекты природопользования.
2. Здания.
3. Сооружения.
4. Машины и оборудование, в том числе:
4.1. Силовые машины и оборудование;
4.2. Рабочие машины и оборудование;
4.3. Измерительные и регулирующие приборы, устройства и производственное оборудование;
4.4. Вычислительная техника;
4.5. Прочие машины и оборудование.
5. Транспортные средства.
6. Производственный и хозяйственный инвентарь.
7. Другие виды основных фондов стоимостью более 10 000 руб. и срок службы которых более одного года.

По своему назначению основные фонды подразделяются на **производственные**, т.е. предназначенные для использования в производственном процессе, и **непроизводственные**, используемые для удовлетворения культурно-бытовых и иных нужд работников (основные средства жилищно-коммунального хозяйства, находящегося на балансе предприятия, медицинские пункты и т.п.). По степени участия в производственном процессе основные фонды делятся на активные и пассивные. **Активная** часть (машины, оборудование) непосредственно влияет на производство, количество и качество продукции (услуг). **Пассивные** элементы (здания, сооружения) создают необходимые условия для производственного процесса.

Оценка ОПФ производится в *натуральной и денежной (стоимостной)* формах. *Натуральная* форма служит для определения технического состава ОПФ, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей. *Денежная* оценка ОПФ служит для определения общего объема планирования расширенного воспроизводства, определения степени износа и размера амортизации.

Оценка ОФ – это денежное выражение их стоимости. Применяются три вида ***денежной*** оценки: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость ОФ.

Первоначальная стоимость ОФ – стоимость, слагающаяся из затрат по их возведению (сооружению) или приобретению, включая расходы по их доставке и установке, а также иные расходы, необходимые для доведения данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

$$Ц_1 = \frac{Ц_{пр}}{1 + К_{тр}},$$

Где Цпр – цена приобретения, руб.;

Ктр – транспортно-заготовительные расходы, руб.

Восстановительная стоимость – это затраты на воспроизводство ОПФ в современных условиях. Устанавливается правительством РФ.

$$Ц_в = \frac{Ц_{пр}}{(1 + П)^t},$$

Где П – среднегодовой темп роста производительности труда, %;

t – период эксплуатации, лет.

Остаточная стоимость – разность между первоначальной или восстановительной стоимостью ОПФ и суммой их износа (амортизации), т.е. та часть стоимости, которая еще не перенесена на производимую продукцию.

$$Ц_{ост} = Ц_{пр} \cdot (1 - Н_а \cdot Т_{экс}),$$

Где На – норма амортизации, %;

Тэкс – период эксплуатации, лет.

Оценка по **остаточной стоимости необходима,** прежде всего, для того, чтобы знать их качественное состояние, в частности определить коэффициенты годности и физического износа и составления бухгалтерского баланса.

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации изношенных и снятых с производства ОФ (часто это цена лома).

В процессе эксплуатации ОПФ изнашиваются. Различают 2 вида износа – **физический** и **моральный**. Под **физическим** износом понимают постепенную утрату ОПФ своей потребительской стоимости, происходящую не только в процессе их функционирования, но и при их бездействии (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии).

Сущность **морального износа** состоит в том, что средства труда обесцениваются, утрачивают свою стоимость до их физического износа, до окончания срока своей физической службы.

Основным источником покрытия затрат, связанных с обновлением ОФ, в условиях перехода к рыночным отношениям, самофинансирования предприятий являются собственные средства предприятий. Они накапливаются в течении всего срока службы ОФ в виде *амортизационных отчислений*.

Амортизация *– это* денежное возмещение физического и морального износа.

Амортизация — возмещение в денежной форме стоимости износа основных фондов. Она представляет собой способ постепенного переноса стоимости фондов на выпускаемую продукцию. Отчисления, предназначенные для возмещения стоимости изношенной части основных фондов, называются амортизационными. Следует отметить, что основные фонды после каждого производственного цикла не требуют возмещения износа в натуральной форме, поэтому амортизационные отчисления накапливаются, образуя амортизационный фонд. Общая сумма амортизации, переносимая на производимую продукцию, определяется как разница между первоначальной и ликвидационной стоимостью основных фондов

Норма амортизации – это годовой процент перенесения стоимости основных фондов на продукцию.

$$Н_а = \frac{Ф_1 - Ф_л}{Ф_1 \cdot Т_{эк}} \cdot 100\%,$$

Где $Ф_1$ – первоначальная стоимость или стоимость на начало года, руб.;

Фл – ликвидационная стоимость ОФ, руб.;

Тэк – нормативный срок службы (амортизационный период) ОФ, лет.

$$А_а = \frac{Н_а \cdot Ф_1}{100\%},$$

Где Аа – сумма амортизационных отчислений, руб.

При имеющемся техническом уровне и структуре ОПФ увеличение выпуска продукции, снижение себестоимости и рост накоплений предприятий зависят от степени их использования.

Все *показатели использования активной части* ОПФ могут быть объединены в 3 (три) группы:

1 Показатели экстенсивного использования ОПФ, отражают уровень использования их по времени;

1) коэффициент экстенсивного использования оборудования

$$\text{Кэкст} = \frac{t_{об.ф.}}{t_{об.пл.}}$$

Где тоб.ф. – фактическое время работы оборудования, час.;

тоб.пл. – плановое время или время работы по норме (устанавливается в соответствии с режимом работы предприятия и с учетом минимально необходимого времени для проведения планово-предупредительного ремонта), час.

Пример

Если за смену, продолжительность которой 8 час., при планируемых затратах на проведение ремонтных работ 1 час. Фактическое время работы станка составило 5 часов. Определить коэффициент экстенсивного использования.

Решение

Кэкст = 5 / (8 – 1) = 0,71 или 71%. Это означает, что плановый фонд времени работы станка использован лишь на 71%.

2) коэффициент сменности работы оборудования. Показывает, во сколько смен ежегодно работает каждая единица оборудования:

$$K_{см} = \frac{n_1 + n_2}{N},$$

Где n_1, n_2 – количество станков, работавших в каждую (соответственно первую и вторую) смену;

N – количество станков, работавших в наибольшую смену.

Пример

В цехе установлено 270 единиц оборудования из которых в первую смену работало 200 станков, во вторую – 190. Определить коэффициент сменности.

Решение

(200 + 190) / 270 = 1,44.

3) коэффициент загрузки оборудования в смену, также характеризует использование оборудования по времени:

$$K_{загр} = \frac{K_{см}}{N_{см}},$$

Где Nсм – количество смен.

Из вышесказанного **примера** следует, что коэффициент загрузки составит:

1,44 / 2 = 0,72

4) коэффициент использования сменного режима работы оборудования:

$$K_{см.р.} = \frac{K_{см}}{t_{см}}.$$

Где tсм – продолжительность смены, час.

Пример

Если продолжительность смены на предприятии составляет 8 час, то данный показатель составит:

1,44 / 8час. = 0,18.

2 Показатели интенсивного использования ОФ, отражают уровень использования по мощности (производительности),

1) коэффициент интенсивного использования оборудования, определяется как отношение фактической производительности основного технологического оборудования к его нормативной производительности т.е. прогрессивной технологически обоснованной производительности.

$$\text{Кинт} = \frac{B_ф}{B_н},$$

Где Вф – фактическая выработка оборудованием продукции в единицу времени;

Вн – технически обоснованная нормативная выработка оборудованием продукции в единицу времени (паспортные данные оборудования).

Пример

В течении смены станок фактически проработал 5 час. Вычисляя коэффициент интенсивного использования оборудования, мы абстрагируемся от 3 час. простоев станка и анализируем эффективность его эксплуатации в течении 5 час. работы. Предположим, что по паспортным данным выработка составляет 100 единиц продукции в час, фактически же за 5 часов работы она составила 80 единиц продукции в час. Тогда:

Кинт = 80 / 100 = 0,8.

Это означает, что по мощности оборудование использовалось лишь на 80%.

3 Показатели интегрального использования ОПФ, учитывающие совокупное влияние всех факторов – как экстенсивных, так и интенсивных (характеризует эксплуатацию его по времени и производительности или мощности).

Кинтегр. =Кэкст. * Кинт.

В нашем **примере** – это:

Кинтегр. = 0,71 * 0,8 = 0,57.

Таким образом, значение этого показателя всегда ниже значений двух предыдущих, так как он учитывает одновременно недостатки и экстенсивного и интенсивного использования оборудования. С учетом этих двух факторов станок используется лишь на 57%.

Результатом лучшего использования ОФ является, прежде всего, увеличение объема производства. Поэтому обобщающий показатель эффективности ОФ должен строиться на принципе соизмерения производственной продукции со всей совокупностью примененных при ее производстве ОФ. Это и будет показатель выпуска продукции, приходящийся на 1 рубль стоимости ОФ, – **фондоотдача**. Для расчета величины используется формула:

$$ФО = \frac{V}{Ф}, \text{ руб.}$$

Где V – объем товарной, валовой или реализованной продукции, руб.;

Ф – среднегодовая стоимость ОПФ, руб.:

$$Ф = Ф_1 + \frac{Ф_{вв} \cdot n_1}{12} - \frac{Ф_{выб} \cdot n_2}{12},$$

Где $Ф_1$ – стоимость ОПФ на начало года или первоначальная стоимость, руб.;

Фвв ; Фвыб – стоимость вводимых или выбывающих в течении года ОПФ, руб.;

n_1 , n_2 – количество полных месяцев с момента ввода или выбытия ОФ.

Фондоемкость продукции – величина, обратная фондоотдаче. Она показывает долю стоимости ОФ, приходящуюся на каждый рубль выпускаемой продукции. Если фондоотдача должна иметь тенденцию к увеличению, то фондоемкость – к снижению:

$$ФЕ = \frac{1}{ФО},$$

Эффективность работы предприятия во многом определяется уровнем **фондовооруженности** труда, исчисляемой отношением стоимости ОПФ к численности производственных рабочих предприятия:

$$ФВ = \frac{Ф}{Ч}, \text{ руб. /чел.}$$

Где Ч – среднегодовая численность производственных рабочих, чел.

Воспроизводство ОФ – это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Ремонт – это обновление (полное или частичное) основных фондов путем замены устаревших средств труда новыми, более совершенными.

Ремонты делятся по стоимости и сложности на **текущий, восстановительный и капитальный**.

Тема: Оборотные средства, понятие, состав, структура, классификация. Кругооборот оборотных средств

Наряду с основными фондами для работы предприятия огромное значение имеет наличие оптимального количества оборотных средств.

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, авансируемых для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств.

Состав оборотных средств:

1 Оборотные производственные фонды:

1) производственные запасы;

а) сырье и основные материалы;
б) вспомогательные материалы;
в) топливо, тара и прочие материалы;
г) запасные части;
д) покупные полуфабрикаты;
е) МБП;

2) в процессе производства:

а) незавершенное производство;
б) расходы будущих периодов;
в) полуфабрикаты собственного производства;
г) нормируемые оборотные средства;

} нормируемые ОС

2 Фонды обращения:

1) готовая продукция на складе;
2) продукция, отгруженная потребителю;
3) денежные средства в расчетах;

} ненормируемые ОС

Оборотные производственные фонды — это предметы труда (сырье, основные материалы и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тара, запасные части и др.); средства труда со сроком службы не более 1 года или стоимостью не более 50-кратного установленного минимального размера оплаты труда в месяц (малоценные и быстроизнашивающиеся предметы и инструменты); незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Оборотные производственные фонды состоят из **трех частей**:

- *производственные запасы;*
- *незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;*
- *расходы будущих периодов.*

Производственные запасы — это предметы труда, подготовленные для запуска в производственный процесс. Они состоят из сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, горючего, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, тары и тарных материалов, запасных частей для текущего ремонта основных фондов.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления – это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не

законченные полностью в одних цехах предприятия и подлежащие дальнейшей обработке в других цехах того же предприятия.

Расходы будущих периодов – это невещественные элементы оборотных фондов, включающие затраты на подготовку и освоение новой продукции, которые производятся в данном периоде (квартал, год), но относятся на продукцию будущего периода (например, затраты на конструирование и разработку технологии новых видов изделий, на перестановку оборудования и др.).

Фонды обращения – это средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции, товары отгруженные, но неоплаченные, а также средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах.

Соотношение между отдельными элементами оборотных фондов в стоимостном выражении или их составными частями называется ***структурой оборотных фондов***. Она измеряется в процентах.

Структура оборотных средств показывает удельный вес его составных частей в стоимостном выражении и в процентах к итогу.

Изучение **структуры** и ее динамики имеет **большое значение**: появляется возможность выделять наиболее важные для процесса производства запасы материальных ценностей и определять пути улучшения использования оборотных средств.

В своем движении оборотные средства последовательно проходят три стадии: **денежную**, **производительную** и **товарную** (рисунок 6).

Денежная стадия кругооборота – подготовительная. Она протекает в сфере обращения, где происходит превращение денежных средств в форму производственных запасов.

Производственная стадия – непосредственный процесс производства. На этой стадии продолжает авансироваться стоимость использованных производственных запасов, дополнительно авансируются затраты на заработную плату и связанные с ней расходы, а также переносится стоимость основных фондов на произведенную продукцию. Производственная стадия кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, после чего наступает стадия се реализации.

На **товарной стадии кругооборота** продолжает авансироваться продукт труда (готовая продукция) в том же размере, что и на производительной стадии. Лишь после превращения товарной формы стоимости произведенной продукции в денежную авансированные средства восстанавливаются за счет части поступившей выручки от реализации продукции. Остальная сумма составляет денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения. Часть накоплений (прибыли), предназначенных для расширения оборотных средств, присоединяется к ним и совершает вместе с ними последующие циклы оборота.

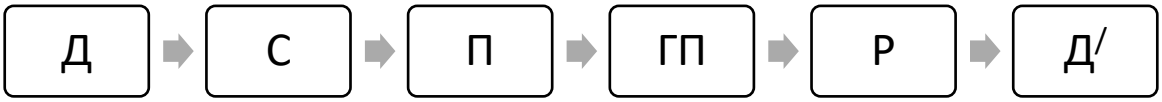


Рисунок 6 – Кругооборот оборотных средств

Различают два понятия: *норма* и *норматив* оборотных средств.

***Нормы* оборотных средств** характеризуют минимальные запасы товарно-материальных ценностей, рассчитанных в днях запаса, рублях на расчетную единицу или других единицах измерения.

***Норматив* оборотных средств** определяется в денежном выражении для отдельных элементов (групп) оборотных средств и в целом по предприятию.

Норматив оборотных средств ($Н_{ОС;}$) рассчитывается по формуле:

$$Н_{о.с.} = Н_{п.з.} + Н_{н.п.} + Н_{г.п.} + Н_{б.п.}$$

Где $Н_{п.з.}$ – норматив производственных запасов;

Нн.п. — норматив незавершенного производства;

$Н_{г..п.}$ – норматив запаса готовой продукции;

$Н_{б.п.}$ – норматив расходов будущих периодов.

Норматив оборотных средств для обеспечения незавершенного производства (Ннп) зависит от длительности производственного цикла и коэффициента нарастания затрат:

$$Нн.п = Vсут \cdot Тц \cdot Кн.з \cdot Сед$$

Где Vсут – плановый объем выпуска продукции по производственной себестоимости;

Тц – длительность производственного цикла;

Кн.з – коэффициент нарастания затрат (Если величина неизвестная, то берем 0,4);

Сед – себестоимость единицы продукции (определяется суммой расходов на материалы и полуфабрикаты и себестоимость единицы продукции, вычисленной).

Норматив запаса готовой продукции на складе предприятия определяется временем для накопления партии, погрузки, транспортирования ее до станции отправления, выписки счетов –платежных требований и предъявления их в банк в пределах срока, установленного банком:

$$Нгп = Vсут \cdot Nгп \cdot Цопт$$

Где Nгп – норма запасов готовой продукции, дн.;

Цопт – оптовая цена, руб.

Степень эффективности использования оборотных средств характеризуют следующие основные показатели: коэффициент оборачиваемости; длительность одного оборота; загрузка оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Он определяется по формуле:

$$Коб = \frac{V_p}{СОилиН}$$

Где Vр – объем реализации продукции за отчетный период;

СО или Н – средний остаток оборотных средств за отчетный период или норматив оборотных средств.

$$CO = \frac{V_p \cdot Д_ф}{360}$$

Где Дф – фактическая длительность одного оборота, дн.

Сумма высвобождения оборотных средств определяется по формуле:

$$\sum высв = Н - СО, руб.$$

Важным показателем эффективного использования оборотных средств является также **коэффициент загрузки средств в обороте**. Он характеризует сумму оборотных средств, авансируемых на 1 руб. выручки от реализации продукции.

Величина ***коэффициента загрузки оборотных средств*** обратна коэффициенту оборачиваемости. Данный показатель характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 руб. реализованной продукции:

$$Кз = \frac{1}{Коб}$$

Длительность одного оборота (в днях) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Он определяется по формуле:

$$Д = \frac{Т}{Коб},$$

Где Т – число дней в отчетном периоде, (360, 180, 90).

Тема: Персонал организации: понятие, классификация. Основные виды норм затрат труда. Производительность труда

Трудовые ресурсы предприятия являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества подбора и эффективности использования которого во многом зависят результаты производственной деятельности предприятия. На уровне отдельного предприятия вместо термина «трудовые, ресурсы» чаше используют термины «кадры» и «персонал».

Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающая необходимым физическим развитием, знаниями и практическим опытом для работы в народном хозяйстве. В состав трудовых ресурсов включают как занятых, так и потенциальных работников.

Трудовые ресурсы организации – это часть трудовых ресурсов страны, занятых в данной организации.

От трудовых ресурсов (кадров) предприятия следует отличать понятие *«кадровый потенциал».* Это важнейшая интегральная характеристика персонала, представляющая собой его максимальные возможности по достижению целей предприятия. Данная категория имеет относительный характер и количественно может быть отражена системой косвенных параметров и показателей.

Под **кадрами** предприятия принято понимать основной (штатный) состав работников предприятия. В зависимости от выполняемых ими функций кадры предприятия делятся на следующие категории: рабочие основные и вспомогательные; руководители; специалисты; служащие. Перечисленные работники образуют (на производственных предприятиях) *промышленно-производственный персонал* (ППП).

Состав кадров:

Руководители распределяются по структурам управления и звеньям управления. По структурам управления руководители подразделяются на линейные и функциональные, по звеньям управления - на высшего, среднего и низового звена.

Специалисты (ИТР) – это работники, занятые инженерно-техническими, экономическими работами: инженеры, экономисты, бухгалтеры, юрисконсульты и т.д.

Специалисты делятся по квалификационным категориям: специалист 1, 2, 3-й категории и без категории.

Служащие – это работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание: делопроизводители, кассиры, табельщики, учетчики и т.д.

Ученики – работающие на предприятии под руководством наставников рабочие до присвоения квалификации (в настоящее время как категория не выделяются).

Младший обслуживающий персонал (МОП) осуществляет общие работы по обслуживанию помещения (уборщики), других мест общего пользования (в настоящее время относятся к категории рабочих).

Работники охраны обеспечивают функции защиты имущества, руководителей и информации от несанкционированного доступа, воровства и причинения вреда (в настоящее время как категория не выделяются).

Кадровый состав, или персонал, предприятия и его изменения можно оценить при помощи определенных *количественных*, *качественных* характеристик и показателей эффективности.

Количественная характеристика трудовых ресурсов предприятия в первую очередь определяется такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников.

Списочная численность - это численность работников списочного состава на определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников.

Явочная численность - это количество работников списочного состава, явившихся на работу. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев и неявок (отпуска, болезни, командировки и т.д.).

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца.

Качественная характеристика показывает оборот, стабильность и текучесть кадров и характеризуется соответствующими коэффициентами:

1) **Коэффициент общего оборота кадров** представляет собой отношение суммарного числа принятых и выбывших за отчетный период к среднесписочной численности за тот же период:

$$K_{об.к.} = \frac{Ч_{пр} + Ч_{выб}}{Ч},$$

Где Чпр – численность принятых за отчетный период, чел.;
Чвыб – численность выбывших за отчетный период, чел.;
Ч – среднесписочная численность работающих, чел.

2) **Коэффициент постоянства кадров** определяется по формуле:

$$K_{пост.к.} = \frac{Ч_{сп}}{Ч},$$

Где Чсп – численность списочного состава работников за отчетный период;

3) **Коэффициент текучести кадров или выбытия кадров** определяется по формуле:

$$K_{тек} = \frac{Ч_{ув}}{Ч},$$

Чув – количество работников, уволенных за отчетный период, чел.

4) **Коэффициент приема кадров** определяется по формуле:

$$K_{п.к.} = \frac{Ч_{пр}}{Ч} \cdot 100\%,$$

5) **Коэффициент стабильности кадров**, рекомендуется использовать при оценке уровня организации управления производством как на предприятии в целом, так и в отдельных подразделениях:

$$K_{с.к.} = 1 - \frac{Ч^{/}_{ув}}{Ч} \cdot 100\%$$

Где $Ч^{/}_{ув}$ - численность работников, уволившихся с предприятия по собственному желанию и из-за нарушения трудовой дисциплины за отчетный период, чел.

Для правильной организации труда на предприятии необходимо знать, какое количество труда требуется для выполнения той или иной работы, иначе — установить меру труда каждого работника, т. е. норму труда.

Нормирование труда — определение максимально допустимого количества времени для выполнения конкретной работы или операции в условиях данного производства (минимально допустимого количества продукции, изготовляемой в единицу времени — час, смену).

Нормирование труда на предприятии — основа правильной организации труда и заработной платы, оно должно строиться на базе внедрения прогрессивных, технически обоснованных норм.

Самостоятельным направлением организации труда является его нормирование. Под **нормированием труда** понимается установление меры затрат труда в виде норм труда на выполнение определенных операций (изготовление единиц продукции) или выполнение определенного объема работ в наиболее рациональных организационно-технических условиях.

Нормы труда подразделяются на **нормы времени**, **нормы выработки**, **нормы обслуживания**, **нормы управляемости**.

Нормы времени представляют собой количество рабочего времени, необходимого для изготовления единицы продукции или выполнения объема работ в конкретных организационно-технических условиях. Норма времени измеряется в человеко-минутах, человеко-часах, человеко-днях.

Норма выработки – установленный объем работ, который работники или группа работников (звено, бригада) соответствующей квалификации должны выполнить в единицу рабочего времени (час, смену и т.д.) в определенных организационно-технических условиях.

Норма обслуживания – это количество производственных объектов (единиц оборудования, рабочих мест, производственных площадей и т.д.)., которые работник или группа работников соответствующей квалификации должны обслужить в единицу времени в определенных организационно-технических условиях.

Норма управляемости – это численность работников (количество структурных подразделений), которыми должен руководить один менеджер.

Производительность труда – это экономическая категория, выражающая степень плодотворности целесообразной деятельности людей по производству продуктов труда (материальных и духовных благ).

Производительность труда – важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом.

В производстве любого продукта участвует живой труд, т.е. труд, затрачиваемый работниками непосредственно в процессе производства продукта, и труд прошлый, затраченный другими работниками и овеществленный в орудиях труда, зданиях, сооружениях, сырье, материалах, топливе, энергии. Соответственно, различают производительность индивидуального (живого) и общественного труда.

Основными показателями производительности труда на уровне предприятия являются показатели **выработки и трудоемкости.**

Выработка (В) определяется отношением количества произведенной продукции к затратам рабочего времени на производство этой продукции, т.е. по следующей формуле:

$$B = \frac{Q}{Ч},$$

Где Q – объем выполненных работ или выпущенной продукции;

Данные об объеме работ могут быть:

- в натуральных единицах (кг, л, т, шт., м и т.п.)
- в условно-натуральных единицах (15-сильные трактора, 4-осные вагоны, тысячи условных банок (туб) и т.д.)
- в трудовом и стоимостном выражении (нормо-часы, человеко-часы, тысячи рублей и т.д.)

Ч – численность работников или затраты труда, рабочего времени на производство этой продукции.

Трудоемкость – это величина, обратная выработке. Различают трудоемкость нормированную, фактическую и плановую.

$$T = \frac{Ч}{Q}.$$

Выработка продукции является наиболее распространенным и универсальным показателем производительности труда.

Прирост производительности труда (через экономию рабочего времени) определяется (%) по формуле:

$$\Delta ПТ = \frac{100 \cdot Э'_{р.в.}}{100 - Э'_{р.в.}}$$

Где Эр.в. – экономия рабочего времени (определяется путем деления меньшего к большему);

/ - штрих обозначает остаток от ста процента.

Прирост производительности труда через выработку определяется (%) по формуле:

$$\Delta ПТ = \frac{B_{факт}}{B_{план}} \cdot 100 - 100$$

Важнейшей задачей предприятия является постоянный поиск и реализация резервов роста производительности труда, под которыми подразумеваются имеющиеся, еще не используемые реальные возможности повышения производительности труда.

Резервы роста производительности труда на предприятии молено классифицировать следующим образом:

• повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства; внедрения новых видов оборудования и технологических процессов; улучшения конструктивных свойств изделий; повышения качества сырья и применения новых конструктивных материалов;

• совершенствование управления, организации производства и труда путем повышения норм труда и расширения зон обслуживания; уменьшения числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощения структуры управления; механизации учетных и вычислительных работ; повышения уровня специализации производства;

• структурные изменения в производстве вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; трудоемкости производственной программы; доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; удельного веса новой продукции.

Тема: Формы и системы оплаты труда. Планирование годового фонда заработной платы организации

Формы и системы оплаты труда являются составными элементами организации заработной платы. На практике применяются **две формы** заработной платы — сдельная и повременная. *Форма оплаты труда* устанавливает меру труда: повременщикам — час работы, сдельщикам — количество продукции.

При ***сдельной*** *форме оплаты труда* заработная плата начисляется по установленным расценкам за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции.

Сдельная *форма оплаты труда* стимулирует прежде всего увеличение количества продукции. Она применяется на производстве с преобладанием ручного или машинно-ручного труда, где можно непосредственно учесть количество и качество выполненной работы и есть необходимость стимулировать рост объема товара.

Сдельная форма оплаты труда имеет следующие системы: прямая сдельная, сдельно-прогрессивная, сдельно-премиальная, аккордная, косвенно-сдельная и др.

При прямой сдельной *системе оплаты труда* заработок начисляется путем умножения количества изготовленной продукции (выполненных работ) на установленную расценку:

$$ЗПсд = Расценка \cdot Количество\ изделий$$

Расценка за единицу выполненной работы или изготовленной продукции (Р) определяется по формуле:

$$Р = часовая\ тарифная\ ставка\ /\ норма\ выработки\ за\ 1\ час.$$

или

$$Р = часовая\ тарифная\ ставка \cdot Норма\ времени\ в\ часах$$

Расценка – это тарифная зарплата за изделие, операцию или работу.

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата начисляется работнику по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время. Повременная форма оплаты труда имеет две наиболее распространенные системы: простая повременная и повременно-премиальная.

Простая повременная *заработная плата* (ЗПп) рассчитывается так:

$$ЗП_{П} = Часовая\ тарифная\ ставка \cdot Отработанное\ время$$

При *повременно-премиальной системе* оплаты труда работник сверх оплаты в соответствии с отработанным временем и тарифными ставками (окладом) получает премию за достижение определенных количественных и качественных показателей.

Повременно-премиальная *заработная плата* ($ЗП_{ПМ}$):

$$ЗП_{ПП} = Часовая\ тарифная\ ставка \cdot Отработанное\ время \cdot К_{п>},$$

где $К_п$ — коэффициент премирования (например, при 20 % премии коэффициент — 1,2).

Оплата труда руководителей и ИТР

Система оплаты труда руководящих ИТР и служащих строится с учетом их места в общественном производстве и выполняемых функций.

Эти группы работников осуществляют функции управления, организации и обслуживания производства в целом, поэтому результаты их труда могут быть выражены только через конечные результаты работы руководимых и обслуживаемых ими коллективов рабочих. В силу этих особенностей для оплаты труда руководящих, ИТР и служащих наиболее целесообразной является **повременно-премиальная система.**

При этой системе зарплаты ИТР и служащих складывается **из двух основных частей**:

- **постоянной (должностной оклад);**
- **переменной (премия).**

Должностной оклад является гарантированной государством оплатой.

Должностной оклад – абсолютный размер зарплаты установленный в соответствии с занимаемой должностью.

Должностные оклады ИТР и служащим устанавливаются администрацией предприятия в соответствии с должностью и квалификацией работника по схеме должностных окладов. Руководители не вправе устанавливать оклады выше максимальных или ниже минимальных, которые указаны в схеме.

Премия выплачивается при достижении определенных результатов в работе предприятия в целом или отдельных его подразделений.

Планирование годового фонда зарплаты организации

ФЗП (фонд заработной платы) — это денежные средства, предназначенные для выплат сотрудникам, связанных с выполнением трудовых обязанностей.

Выплаты сотрудникам за работу — одна из самых крупных статей расходов компании. Минимальный размер оплаты труда устанавливается законодательством, следовательно, зарплату следует ежегодно индексировать.

При планировании расходов обычно учитывается только ФЗП (расшифровка — фонд заработной платы), т. е. сколько ежемесячно или ежегодно придется заплатить работникам за труд. Сюда входят начисления по трудовым и коллективным договорам и премиальные, которые рассчитываются исходя из трудовых показателей.

Кроме того, каждому сотруднику положен оплачиваемый отпуск согласно графику, составляемому в начале года. Отпускные — это тоже расходы работодателя, но они выплачиваются не за труд.

Никто не застрахован и от потери трудоспособности. Первые три дня больничного оплачивает организация, но эти суммы к заработной плате не относятся.

Во многих компаниях проводятся ежегодные медицинские осмотры. Их оплата включается в расходы. Таким образом, существуют много примеров выплат, которые являются экономически обоснованными, с них удерживается НДФЛ, на них начисляются страховые взносы, но эти суммы не относятся к вознаграждению за работу.

Основные отличия фонда оплаты труда (ФОТ) и фонда заработной платы (ФЗП) заключаются в составе выплат.

В ФОТ входят:

- социальные выплаты (больничные за счет работодателя, льготное рабочее время для несовершеннолетних и др.);
- отпускные;
- тринадцатая зарплата и другие премии, не связанные с трудовыми показателями;
- оплата командировок;
- компенсация проезда, питания, расходов на медицинские осмотры;
- оплата простоя;
- другие виды выплат, не связанные с выполнением трудовых обязанностей.

В ФЗП входят суммы, начисленные по итогам расчетного периода за фактически отработанное время до вычета налогов. Общий фонд начисленной заработной платы работников включает в себя элементы: суммы заработка, начисленного за отработанное время или за объем выполненной работы; премии, начисляемые за выполнение трудовых показателей; компенсации, связанные с условиями труда.

Все эти средства относятся к расходам работодателя. Любые выплаты социального характера в фонде заработной платы не учитываются.

Документом, содержащим сумму месячного ФЗП, является штатное расписание. От структуры компании зависит, кто устанавливает фонд заработной платы. Чаще всего этим занимается руководитель при содействии специалистов кадровой и финансовой службы.

Штатное расписание — это документ с указанием количества работников и их тарифных ставок. Унифицированная форма № Т-3 утверждена Постановлением Госкомстата № 1 от 05.01.2004. Поскольку штатное расписание обычно составляется на длительный период (от нескольких месяцев до года), в него включаются и вакантные ставки, т. е. должности, которые на момент составления документа свободны, но в дальнейшем планируется принять на них сотрудников.

В штатном расписании **общий фонд заработной платы** — это итоговая сумма по документу, которая корректируется при необходимости. В бухгалтерской программе изменение тарифных ставок оформляется документом «Кадровый перевод».

Классическая схема предусматривает суммирование всех выплат сотрудникам за выполнение трудовых обязанностей с поправкой на коэффициент среднесписочной численности. Перед тем как рассчитать фонд заработной платы, следует вычислить этот показатель:

ССЧгод = ССЧ1 + ССЧ2 + ... + ССЧ12.

Таким образом, складываются показатели за каждый месяц. Месячное значение рассчитывается, исходя из количества занятых работников.

Тема: Понятие о себестоимости продукции, работ, услуг. Классификация затрат себестоимости

Для изготовления продукции на предприятии затрачивается труд, расходуются сырье, материалы, топливо, энергия, используются ОФ, то есть ресурсы предприятия. Расход ресурсов на производство конкретных видов продукции называется **затратами**. ***Затраты*** – это оценка использованных производственных ресурсов в натуральной форме.

Издержки производства – это все затраты ресурсов на производство продукции, выраженные в денежной форме.

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятий на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

Группировка по элементам затрат лежит в основе сметы затрат.

Смета затрат – это документ планирования, отражающий все расходы предприятия, обусловленные выпуском продукции определенного объема продукции и выполнением работ и услуг промышленного характера как для собственных подразделений, так и сторонних заказчиков.

Смета затрат не позволяет определить себестоимость конкретной единицы продукции и установить место образования затрат.

Функции себестоимости продукции, как экономической категории:

1) учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
2) база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;
3) экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;
4) определение оптимальных размеров предприятия;
5) экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

В процессе калькулирования все издержки группируются по статьям калькуляции.

Себестоимость производимого товара выполняемой работы, оказываемой услуги рассчитывается дважды – ***по статьям*** и ***по элементам затрат.***

Элементы – это одноименные виды расходов: материалы, зарплата, отчисления на соц.страхование, амортизация и прочие затраты (например, налоги, включаемые в себестоимость, командировочные).

1) материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов):

К ним относятся: сырье и основные материалы в т.ч. покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; вспомогательные материалы; топливо и энергия; износ МБП и др.

2) затраты на оплату труда;
3) отчисления на соц.нужды (30% от затрат на оплату труда);
4) амортизация ОФ;
5) прочие затраты:

К ним относятся: это платежи по %, износ нематериальных активов, командировочные расходы; представительские расходы; расходы на рекламу; расходы на подготовку кадров и коммерческие расходы.

Статьи себестоимости показывают направления расходования средств.

1) Сырье и материалы.
2) Возвратные отходы (вычитаются).
3) Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций.
4) Топливо и энергия на технологические цели;
5) Зарплата производственных рабочих.
6) Отчисления на соц.нужды (30% от зарплаты производственных рабочих).
7) Расходы на подготовку и освоение производства.
8) Общепроизводственные расходы.

К ним относятся: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; амортизация оборудования и транспортных средств; издержки на эксплуатацию оборудования в виде расходов смазочных, обтирочных,

охлаждающих и других аналогичных материалов; зарплата рабочих, обслуживающих оборудование, и отчисления на соц.нужды; расходы всех видов энергии, воды, пара, сжатого воздуха, услуг вспомогательного производства; расходы на ремонт оборудования, тех.осмотры, уход; расходы на внутризаводское перемещение материалов, полуфабрикатов, продукции; износ МБП; зарплата аппарата управления цехов с отчислениями на соц.нужды; затраты на амортизацию зданий, сооружений, инвентаря, содержание и ремонт зданий, сооружений, обеспечение нормальных условий труда и технику безопасности, на спец.одежду и спец.обувь; износ МБП и др. аналогичные затраты, связанные с управлением производственными подразделениями.

9) Общехозяйственные расходы.

10) Потери от брака.

11) Прочие производственные расходы.

12) Коммерческие расходы.

К ним относятся: расходы на тару и упаковку; расходы на транспортировку продукции (расходы на доставку продукции на станцию или пристань отправления, погрузку в вагоны, на суда, автомобили и т.п.); комиссионные сборы и отчисления, уплачиваемые сбытовым организациям или предприятиям в соответствии с договорами; затраты на рекламу; прочие расходы по сбыту (расходы по хранению, подработке, подсортировку), представительские расходы, платежи по %, износ нематериальных активов, командировочные расходы; расходы на рекламу; расходы на подготовку кадров.

Итог первых 11 статей образует **производственную себестоимость**.

Итог всех 12 статей – **полную себестоимость** продукции.

Тема: Финансовые ресурсы предприятия

Финансовые ресурсы предприятия – это все деньги, из которых состоит капитал компании.

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность всех денежных средств и поступлений, имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой фонд денежных средств, формируемый при создании коммерческой организации и пополняемый в результате ее производственно-хозяйственной деятельности за счет реализации товаров и услуг, выбывшего имущества, а также путем привлечения внешних источников финансирования.

Виды финансовых ресурсов — это те конкретные формы доходов, поступлений и накоплений, которые образуются у субъектов хозяйствования и субъектов власти в результате финансового распределения. Ими являются:

* амортизационные отчисления,
* прибыль организации,
* налоговые доходы,
* деньги,
* ценные бумаги,
* финансовые вложения и прочее.

Особенность этих средств в том, что они не могут использоваться непосредственно внутри производства. Более того, финансовые ресурсы не могут быть созданы внутри предприятия. Их формирование и применение происходит при условии взаимодействия организации с внешней средой.

Способы формирования финансовых ресурсов:

1) за счет **собственных** денежных средств;

К **собственным** источникам финансовых ресурсов относятся:

а) уставный капитал - это сумма средств, первоначально инвестированных собственниками для обеспечения уставной деятельности организации;

б) амортизация - постепенное перенесение стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического и морального износа на производимый продукт;

в) прибыль - разница между доходом экономического субъекта (напр., фирмы) и полными издержками;

г) резервный фонд - это специальный денежный фонд, который обязано формировать любое акционерное общество за счет чистой прибыли;

д) ремонтный фонд - фонд компании, в котором аккумулируются средства на проведение капитального, среднего и текущего ремонтов;
е) страховые резервы и прочие источники.

2) за счет **привлеченных** денежных средств.

а) средства долевого участия в текущей и инвестиционной деятельности;
б) средства от эмиссии ценных бумаг;
в) паевые и иные взносы членов трудового коллектива, юридических и физических лиц;
г) страховое возмещение;
д) поступление платежей по франчайзингу (это способ организации бизнеса, при котором компания-владелец (франчайзер) передает независимому бизнесмену или компании (франчайзи) право на продажу товаров и услуг этой компании в обмен на обязательство франчайзи продавать эти товары или услуги), аренде, селенгу (особая денежно-имущественная операция, состоящая в передаче селенг-фирме за определенную плату своих прав на пользование и распоряжение имуществом (главным образом денежным) с безусловным его возвратом по первому требованию).

3) за счет **заемных** средств.

К **заемным** источникам финансовых ресурсов относятся:

а) кредиты финансовых учреждений;
б) бюджетные кредиты - форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает претиражомдоставление средств юридическим лицам или другому бюджету на возвратной и возмездной основах;
в) коммерческие кредиты - разновидность кредита, суть которого состоит в передаче одной стороной (кредитором) другой стороне (заёмщику) денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками;
г) кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте и прочие.

Тема: Взаимоотношение организации с банками. Кредитные отношения с банками. Страховые компании. Биржа. Фондовый рынок

Банк - (итал. banco — скамья) — денежно-кредитный институт, осуществляющий разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающий финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу.

Банки — это специализированные кредитно-финансовые учреждения, принимающие денежные средства у вкладчиков и предоставляющие их заемщикам на условиях возвратности, срочности и платности в целях получения прибыли.

Основные функции банков:

1) мобилизация (концентрация) временно свободных денежных средств и их последующее распределение в форме кредита;

2) ведение денежных расчетов между экономическими субъектами;

3) превращение в капитал денежных сбережений населения и денежных доходов субъектов экономики.

Банковская система — это совокупность действующих в стране банков, кредитных учреждений и отдельных экономических организаций, выполняющих банковские операции. В банковскую систему входят специализированные организации, обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений (расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы по работе с ценными бумагами банков, организаций, обеспечивающие банки оборудованием, информацией, кадрами).

Сложившаяся банковская система имеет двухуровневую структуру:

1) верхний уровень — Центральный банк (ЦБ);

2) нижний уровень — коммерческие банки и кредитно-финансовые организации.

Взаимоотношения предприятий и банков строятся с учётом взаимных интересов и должны приносить пользу обеим сторонам. Они возникают по поводу **расчётно-кассового** и **кредитного обслуживания** предприятий, а также в связи с появлением новых услуг, характерных для рыночной экономики.

Фирма согласно действующему законодательству России имеет право открыть один или несколько **счетов** как в одном банке, так и в нескольких банках. Основной счет фирмы в банке принято называть **расчетным счетом**. Проведение **кассово – расчетных операций через банк** позволяет государству всесторонне контролировать финансово-хозяйственную деятельность предприятий. **Банк контролирует предприятия** и в части соблюдения ими установленных фондов заработной платы, лимитов на командировки и хозяйственные расходы, следит за своевременностью расчетов предприятий с госбюджетом по налогам и сборам, за своевременной оплатой счетов и платежных требований поставщиков, выдает предприятию ссуды на различные цели, под определенные обеспечения и наблюдает за возвратом этих ссуд в установленный срок и т.п.

Все предприятия независимо от организационно - правовой формы хранят свободные денежные средства в учреждениях банков на соответствующих счетах на договорных условиях.

Порядок и сроки сдачи наличных денег устанавливаются обсуживающим банком каждому предприятию по согласования с руководителем.

В кассах предприятий могут храниться наличные деньги в пределах лимитов, который устанавливаются ежегодно организацией самостоятельно.

Кредитование – это метод возвратного финансирования потребностей предприятия и одновременно традиционная услуга банков.(**Во-первых,-** предприятие имеет право на получение кредита и в том банке, где ему открыт расчётный счёт и в любом другом банке.; **Во-вторых**, кредитование предприятия производится на основе кредитного договора, в котором определяются права и обязанности предприятия-ссудозаёмщика и банка с учётом предоставляемого кредита и финансового состояния предприятия, устанавливается ответственность сторон за нарушение договора. **В-третьих**, если до проведения экономических реформ устанавливались известные ограничения в кредитовании, то теперь объектом кредитования могут быть любые потребности предприятия.).

Банки как финансовые посредники, обслуживающие платежи и расчеты в экономике, играют исключительно важную роль в организации и функционировании платежной системы любой страны. Известны случаи, когда банкротство нескольких крупных банков страны становилось причиной сильнейших потрясении всей ее финансовой системы.

Страховые компании

Страхование является одним из видов финансовой деятельности и соответственно рассматривается как процесс формирования, распределения и использования фондов денежных средств. Экономическая сущность страхования заключается в аккумулировании страховщиком страховых взносов страхователей и последующем их распределении среди части страхователей при наступлении страхового случая. Страховой случай — наступление события, при котором возникает обязанность страховщика выплатить страховое возмещение страхователю.

Под **страховщиком** понимают специализированные организации, оказывающие страховые услуги (страховые компании), а под страхователем — юридических и физических лиц, желающих минимизировать собственные риски путем переноса их на страховщика посредством формирования страховых фондов.

Страхование представляет собой механизм защиты от различного рода рисков, требующих значительных денежных средств, которых у потерпевших может и не быть.

Для страхования характерно:

а) случайный (вероятный) характер наступления чрезвычайных событий;

б) непосильность ущерба для отдельного физического или юридического лица;

в) создание замкнутости, солидарных отношений между участниками по поводу возмещения ущерба за счет средств страхового фонда;

г) перераспределение ущерба, как в пространстве, так и во времени;

д) возвратность мобилизуемых в страховом фонде средств.

Страховые фонды формируются, как правило, за счет взносов страхователей и доходов от капитализации. Размер взносов определяется на основании страхового тарифа, под которым понимают выраженную в денежных единицах плату с единицы объекта страхования или в процентах со страховой суммы.

Страховая сумма — это стоимостная оценка объекта страхования.

Объектами страхования могут выступать имущество, материальные ценности, домашние животные, семьи пчел, жизнь и здоровье страхователя и др.

Страхование может выступать в двух формах: **добровольное** и **обязательное**. Инициатором **добровольного** страхования выступает страхователь, а обязательное страхование осуществляется в порядке, установленном законодательно и обязательно для осуществления. Примерами **обязательного** страхования являются: страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование от профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве и др.

Биржа

Биржа — это торговая площадка, на которой можно продать и купить различные активы, например, ценные бумаги, товары, сырье, драгметаллы, валюту.

Биржа простыми словами — это компания, которая организует торги разными активами. Например, ценными бумагами, валютой, сырьем.

Биржа — это компания, которая организует торги и зарабатывает на комиссии с каждой сделки.

Биржа выполняет пять функций:

- создает условия, чтобы продавцы и покупатели актива могли найти друг друга;
- следит за правилами торгов и выполнением договоров;
- следит, чтобы у участников торгов была аккредитация;
- хранит информацию и документы о сделках;
- предоставляет информацию о сделках Центробанку.

Контролирует деятельность бирж в России Центробанк. Он выдает лицензии участникам рынка, выявляет нарушения, публикует отчетную информацию.

Биржа не может производить и продавать товары, выдавать страховки, предоставлять кредиты под процент, вести реестр владельцев ценных бумаг, управлять инвестиционными фондами.

По видам продаваемых активов выделяют три вида бирж: фондовые, товарные и валютные.

Фондовая биржа — та, где торгуют ценными бумагами: акциями, облигациями, паями, фьючерсами, опционами.

Например, Нью-Йоркская фондовая биржа — самая большая биржа ценных бумаг в мире. На ней определяют один из самых известных биржевых индексов — индекс Доу Джонса для акций промышленных компаний. Его рассчитывают на основе котировок 30 крупнейших компаний в различных отраслях экономики США. Среди них American Express, Boeing, Coca-Cola, JP Morgan, Johnson & Johnson, McDonald’s, Microsoft, Walt Disney.

Товарная биржа — та, где торгуют драгметаллами, сельскохозяйственной продукцией, полезными ископаемыми и фьючерсами на эти товары.

Одна из крупнейших товарных бирж в мире — Чикагская товарная биржа CME Group. На ней можно купить или продать фьючерсные контракты на сельскохозяйственные товары — пшеницу, кукурузу, продукты из сои, рис, овес, — а также продукцию животноводства: сыр, молоко. Еще продаются опционы на эти фьючерсы, то есть право купить или продать в будущем товар по определенной цене.

Крупнейшая товарная биржа в РФ — Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа, SPIMEX. На ней можно купить и продать газ, нефть и нефтепродукты, лес, минеральные удобрения, уголь, сельскохозяйственную продукцию и фьючерсы на эти товары.

Валютная и криптовалютная биржи — те, где торгуют валютой и криптовалютой.

Бывает так, что на бирже продают сразу несколько видов активов.

Например, на Московской фондовой бирже продают не только ценные бумаги, но и сырье, зерно, сахар, валюту и драгметаллы.

Суть сделки на бирже: брокер по запросу клиента выставляет в цифровой системе заявку на покупку или продажу актива. Если в этот момент есть встречная заявка на продажу этого актива от других игроков, происходит сделка.

Так, на бирже складывается рыночная цена, которая постоянно меняется в зависимости от спроса и предложения.

Вот из чего она складывается:

- из количества сделок за день;
- сумм, по которым продавцы и покупатели приобрели актив;
- средней цены сделки.

Кто может участвовать в сделках. В сделке участвуют сама биржа и ее структуры, инвестор, эмитент и брокер. У каждого из них своя функция:

Биржа сводит воедино заявки покупателей и продавцов и регистрирует сделку.

Инвестор или его доверительный управляющий покупает ценные бумаги или другой актив, который продается на бирже.

Эмитент — компания, которая выпустила ценные бумаги.

Брокер — посредник между инвестором и эмитентом. От их лица он совершает сделки.

Национальный клиринговый центр — это одна из структур Московской фондовой биржи. НКЦ берет на себя риски по сделкам: участники торгов заключают сделки недруг с другом, а с ним. А еще НКЦ проверяет все расчеты и проводит безналичные платежи.

Национальный расчетный депозитарий. Это компания, где хранятся записи о владении активами. При продаже актива на бирже НРД гарантирует, что участник торгов — законный владелец акций.

Фондовый рынок

Инвесторы могут не только продавать и покупать ценные бумаги, но и заключать контракты и торговать биржевыми товарами. В зависимости от активов и целей инвестора, он может использовать срочный или фондовый рынок.

Фондовый рынок — это площадка, на которой инвесторы могут торговать акциями и другими ценными бумагами. На биржах котируются акции публичных компаний. Следить за стоимостью ценных бумаг можно с помощью котировок на инвестиционных платформах или на официальных сайтах бирж, например Московской биржи.

Кроме частных и институциональных инвесторов, на фондовом рынке и биржах есть эмитенты и брокеры. Эмитенты — те, кто выпускает ценные бумаги. Брокеры являются посредниками и позволяют частным инвесторам получить доступ к торгам и совершать операции.

Кроме частных и институциональных инвесторов, на фондовом рынке и биржах есть эмитенты и брокеры. Эмитенты — те, кто выпускает ценные бумаги. Брокеры являются посредниками и позволяют частным инвесторам получить доступ к торгам и совершать операции.

Срочный рынок — это один из рынков Московской биржи. На нем продают и покупают два вида деривативов: опционы и фьючерсы. Рынок называется срочным, потому что сделки по опционам и фьючерсам должны исполняться в определенный условиями срок. На срочном рынке могут торговать неквалифицированные инвесторы. Торговая сессия на срочном рынке длится на несколько часов дольше, чем на фондовом.

Кроме того, существует еще внебиржевой рынок. На внебиржевом срочном рынке участники заключают форвардные контракты. Детали таких контрактов не устанавливаются биржей, но оговариваются сторонами сделки. На срочных рынках нет долгосрочных инвестиций. Поэтому инвесторы используют их для заработка на спекуляциях и хеджирования. Они постоянно следят за ситуацией на рынке и могут закрывать несколько разных сделок в день.

Фондовые и срочные рынки в основном отличаются друг от друга видами активов, которыми на них торгуют. На фондовом рынке это ценные бумаги, на срочном — деривативы, или производные финансовые инструменты.

На фондовом рынке вкладываются в ценные бумаги. Инвесторы могут торговать государственными облигациями или паями инвестиционных фондов. При этом большая часть операций на фондовом рынке происходит с акциями публичных компаний. Индивидуальные и институциональные инвесторы анализируют рынок, чтобы найти перспективные акции и заработать на росте их стоимости или получать прибыль от дивидендов, которые компании выплачивают своим акционерам.

На срочном рынке торгуют фьючерсами и опционами — производными финансовыми инструментами. Это специальные контракты, которые заключают между собой участники торгов.

Фьючерсный контракт предполагает, что в определенный срок покупатель должен выкупить базовый актив, а продавец — предоставить его в нужном количестве. Опцион — это производный финансовый инструмент. Он дает покупателю опциона право приобрести или продать

определенный актив по заранее установленной цене и в течение конкретного периода времени. Во всех контрактах обязательно оговаривают его стоимость и сроки исполнения.

Тема: Понятие экономической эффективности. Общая (абсолютная) и сравнительная экономическая эффективность

Для экономического обоснования капитальных вложений определяется экономическая эффективность.

Экономическая эффективность – экономический эффект, приходящийся на 1 руб. капитальных вложений, обеспечивших этот эффект.

Экономический эффект – это результат проведения мероприятия, который может быть выражен как экономия от снижения себестоимости продукции, валовая или чистая прибыль, прирост национального дохода и прибыли.

Экономическая эффективность капитальных вложений – это экономический результат, который отражает целесообразность их осуществления.

Экономическая эффективность капитальных вложений рассчитывается 2 показателями:

1) Абсолютная экономическая эффективность, определяется для вновь строящихся промышленных предприятий и расширения действующих производственных мощностей, и рассчитывается:

$$Эабс = \frac{ПР_{чист}}{КВ},$$

Где Прчист – чистая прибыль предприятия, руб.

КВ – сумма капитальных вложений, руб.

Полученный коэффициент абсолютной экономической эффективности сравнивается с нормативным Ен = 0,12, на основании чего делается вывод о целесообразности строительства (если больше, то выгодно, если меньше, то не выгодно).

Например

Определить абсолютную экономическую эффективность капитальных вложений в строительство нового завода, если по данным инвестиционного проекта они составили 42 млрд. руб.

Исходные данные и расчет чистой прибыли приведен в таблице:

Таблица Расчет чистой прибыли

Изделие	Цопт, млн. руб.	Qгод, тыс. шт.	ВП, млрд. руб.	Полная с/ст-ть		ПРвал, млрд. руб.	Н	ПРчист, млрд. руб.
				единицы, млн. руб.	Годовой программы, млрд. руб.			
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
$И_1$	4	5	20	3,3	16,5	3,5	0,4	2,1
$И_2$	6	2,5	15	4,8	12	3	0,3	2,1
$И_3$	8	1,5	12	6,2	9,3	2,7	0,25	2,02
$И_4$	13	1	13	10,2	10,2	2,8	0,22	2,18
Итого:	-	-	60	-	48	12	-	8,4

$$Эабс = \frac{8,4}{42} = 0,2$$

Вывод: По результатам расчетов Эабс = 0,2, что означает – строительство нового завода выгодно, т.к. Эабс>Ен.

2) Сравнительная экономическая эффективность. Данный метод расчета предполагает, что наиболее экономичный вариант определяется по минимуму приведенных затрат:

$$Эср = Зпр = Ci + Ен * KBi \rightarrow min \quad Ен = R$$

Где Ci – себестоимость i-й единицы продукции, руб.
КВi – капитальные вложения в i-ю единицу продукции, руб;
R – уровень рентабельности.

Например

Определите наиболее экономичный вариант осуществления капитальных вложений, если КВ1 = 100 млн. руб.; КВ2 = 120; КВ3 = 150; С1 = 125; С2 = 110; С3 = 100. Оцените при двух различных показателях уровня рентабельности R1 = 0,2; R2 = 0,4.

Решение

При R1 = 0,2.
Эср1 = 125 + 0,2 * 100 = 145 млн. руб.
Эср2 = 110 + 0,2 * 120 = 134 млн. руб.
Эср3 = 100 + 0,2 * 150 = 130 млн. руб. → min
При R2 = 0,4
Эср1 = 125 + 0,4 * 100 = 165 млн. руб.
Эср2 = 110 + 0,4 * 120 = 158 млн. руб. → min
Эср3 = 100 + 0,4 * 150 = 160 млн. руб.

Вывод: По результатам расчетов при R1 = 0,2 наиболее экономичным является третий вариант, а при R2 = 0,4 – является второй.

Наиболее экономичный вариант можно также рассчитать с помощью следующих показателей:

1) Чистый дисконтированный доход – это сумма текущих эффектов от осуществления капитальных вложений за весь расчетный период Т, приведенный к году началу авансирования и определяется по формуле:

$$ЧДД = ПР^{/}чист – КВ^{/},$$

Где ПР/чист – общий объем чистой прибыли с учетом дисконтирования;
КВ/ - общий объем капиталовложений с учетом дисконтирования.

$$КВ^{/} = \sum_{t=1}^{T} \frac{KB_i}{(1+E)^t},$$

Где E – норма дисконта (1,0);
T – расчетный период;
t – год авансирования.

$$ПР^{/}чист = \sum_{t=1}^{T} \frac{ПРчист_i}{(1+E)^t}$$

2) Индекс доходности – это интегральный эффект, приходящийся на 1 руб. авансированных капитальных вложений, определяющийся по формуле:

$$ИД = \frac{ПР^{/}_{чист}}{КВ^{/}}$$

Если ИД ≥ 1, то проект эффективен, если ИД < 1 – неэффективен.

Например

Определите ЧДД и ИД, если капитальные вложения и чистая прибыль изменяются по годам:

Показатели, млн. руб.	Годы			
	t_1	t_2	t_3	t_4
Капитальные вложения	80	100	200	240
Чистая прибыль	-	320	720	760

Норма дисконта принимается равной 100%, т.е. E = 1,0.

Решение

$$ПР^{/}чист = \frac{320}{(1+1)^2} + \frac{720}{2^3} + \frac{760}{2^4} = 217{,}5 млн.руб.$$

$КВ^{/} = \frac{80}{(1+1)^1} + \frac{100}{2^2} + \frac{200}{2^3} + \frac{240}{2^4} = 105 млн.руб.$

ЧДД = 217,5 – 105 = 112,5 млн. руб. $ИД = \frac{217,5}{105} = 2,07.$

Вывод: По результатам расчетов ИД = 2,07, что означает, проект эффективен, т.к. ИД > 1.

Тема: Сущность прибыли, ее источники и виды. Расчет уровня рентабельности предприятия и продукции

Прибыль – конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Получение прибыли – ***цель*** деятельности любой коммерческой организации.

При́быль — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг. Прибыль = Доходы − Затраты (в денежном выражении).

Понятие «прибыль» многозначно и обычно различаются:

- бухгалтерская прибыль — разница между принимаемой к учёту суммой доходов и тем, что считается расходами (издержками); при одинаковых условиях бухгалтерская прибыль зависит от стандартов учёта (например, МСФО, РСБУ);
- экономическая прибыль — более неформальный показатель — это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими, как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, иногда даже «упущенная выгода», затраты на «стимулирование» чиновников в коррупционных условиях, дополнительные премии работникам и т. п.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеются два основных **источника** получения прибыли.

Первый источник – это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

Второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения постоянно адаптировать под нее развитие производства. Здесь, по сути, все сводится к маркетингу.

Величина прибыли в данном случае зависит:
во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);
во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);
в-третьих, от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);
в-четвертых, от ассортимента продукции и снижения издержек производства.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие **функции**:

1) **Инвестиционная** – поскольку ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений;
2) **Результативная** – фактически полученная прибыль оценивает эффективность деятельности предприятия;
3) **Финансирующая** – часть полученной или ожидаемой прибыли определяется в качестве источника самофинансирования предприятия;

4) **Стимулирующая** – часть ожидаемой или полученной прибыли может быть использована в качестве источника материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов владельцам капитала.

Также ещё рассчитывают валовую (балансовую, общую) прибыль и чистую прибыль — оставшуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений.

Размер прибыли характеризует успешность ведения предпринимательской деятельности, получение прибыли обычно является главной целью и движущим мотивом всех видов предпринимательства.

Прибыль в экономике выполняет следующие функции:

- Наиболее точно характеризирует деятельность предприятия.
- Служит источником для улучшения производства, его расширения.
- Является основным источником для увеличения размера заработной платы работников, выдачи премиальных выплат.
- Увеличивает размер дивидендов, которые получают как владельцы, так и акционеры.

Прибыль валовая определяется по формуле:

$$ПРвал = Выр – S, \text{ руб.}$$

Где Выр – выручка от реализации продукции;

$$Выр = V \cdot Ц, \text{ руб.}$$

V – объем реализации или количество;

Ц – цена за единицу.

S – себестоимость продукции.

$$S = Sед \cdot V, \text{ руб.}$$

Sед – себестоимость единицы продукции, руб.

Прибыль балансовая – это сумма различных видов прибыли:

$$ПРбал = ПРвал + ПРвн + ПРим + \ldots \text{ руб.}$$

Где ПРвн – прибыль от внереализационных операций, руб.;

ПРим – прибыль от реализации имущества, руб.

Чистая прибыль определяется по формуле:

$$ПРчист = ПРвал – Нпр, \text{ руб.}$$

Где Нпр – сумма налога на прибыль, руб.

$$Нпр = ПРвал \cdot 0{,}24, \text{ руб.}$$

24% - ставка налога на прибыль.

Рентабельность — это относительный показатель, отражающий уровень доходности и измеряемый как коэффициент или в процентах.

Рентабельность, это показатель работы предприятия за какой-то временной период, когда оценивается эффективность использования ресурсов предприятия, для получения дохода. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

В общем смысле рентабельность продукции подразумевает, что производство и реализация данного продукта приносит предприятию прибыль. Нерентабельное производство - это производство, не приносящее прибыли. Отрицательная рентабельность – это убыточная деятельность. Уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей - коэффициентов.

$$R = \frac{ПРвал}{S} \cdot 100, \%$$

Тема: Маркетинговая деятельность организации

Маркетинг - это система организации и управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий, изучение рынка с целью формирования и удовлетворения спроса на продукцию и услуги и получение прибыли.

Дословный перевод слова marketing с английского языка означает продажу или торговлю на рынке.

Современная маркетинговая деятельность предприятия заключается в процессе выявления потребностей покупателя, увеличении объема продаж путем стимулирования спроса на продукцию с помощью рекламы и других инструментов, максимизации финансовых показателей.

Все действия, которые предпринимает компания для удержания старых и привлечения новых клиентов, являются маркетингом. С его помощью клиент принимает конечное решение.

Маркетинговая деятельность предприятия представляет собой творческую управленческую деятельность, задача которой заключается в развитии рынка товаров, услуг и рабочей силы путем оценки потребностей потребителей, а также в проведении практических мероприятий для удовлетворения этих потребностей. С помощью этой деятельности координируются возможности производства и распределение товаров и услуг, а также определяется, какие шаги необходимо предпринять, чтобы продать товар или услугу конечному потребителю.

Суть и содержание маркетинговой деятельности отражают объективные условия развития рынка, который в известной мере утрачивает хаотичность и подпадает под регулирующее воздействие заранее устанавливаемых хозяйственных связей, где особая роль отводится потребителю. Потребитель предъявляет свои требования к продукту, его технико-экономическим характеристикам, количеству, срокам поставки (прежде всего машин и оборудования) и тем самым создает предпосылки для распределения рынка между производителями. Возрастает значение конкуренции, борьбы за потребителя. Это заставляет производителей тщательно и глубоко изучать конкретных потенциальных потребителей и запросы рынка, который предъявляет высокие требования к качеству и конкурентоспособности продукции.

Осуществление маркетинговой деятельности — объективная необходимость ориентации научно-технической, производственной и сбытовой деятельности фирмы (предприятия) на учет рыночного спроса, потребностей и требований потребителей. Здесь отражается и постоянно усиливается тенденция к планомерной организации производства в целях повышения эффективности функционирования фирмы в целом и ее хозяйственных подразделений.

Различают четыре основных вида маркетинговой деятельности:

1) *продуктовая* — опирается на сильные стороны технологий и аналитический прогноз потенциального спроса потребителей. В производстве ведущее место (цель) занимают качественные характеристики товара. Однако такие предприятия уделяют недостаточное внимание запросам рынка, что может привести к невостребованности производимой продукции и риску убытков. Тем не менее, организации стараются проанализировать запросы потребителей в отношении будущих характеристик товара. Таким образом, предприятия начинают производить товар, рассчитывая на увеличение потребительского спроса в перспективе;

2) *производственная* — производство продукции исходя из показателей эффективности, в большей степени внимание уделяется издержкам производства и способам их снижения. Выпуск продукции ориентирован на текущий спрос по ценам, которые потребитель готов заплатить за товар. Исходя из анализа платежеспособного спроса организации, определяют объем производства и уровень издержек. Тем не менее может возникнуть ситуация избытка на рынке, т.е. затоваривание. В этом случае появляется риск снижения выручки от продаж и, как следствие, убыток;

3) *сбытовая* — ориентация деятельности на объем продаж, стремление как можно быстрее обновлять ассортимент выпускаемой продукции и ускорять товарооборот. В центре внимания оказывается анализ текущего платежеспособного спроса, который позволит получить наибольшую выручку от продаж в краткосрочном периоде. Однако, поскольку степени удовлетворения потребителя уделяется мало внимания, может возникнуть ситуация неудовлетворенного спроса и снижения объема выручки от реализации в будущем;

4) *потребительского спроса* — ориентация на непрерывный процесс удовлетворения потребностей потребителей. Внимание сосредоточивается на отличиях потребностях разных групп потребителей, а также на изменениях предпочтений. В результате предприятия быстро адаптируются к динамике спроса на рынке и меняют номенклатуру выпускаемой продукции.

Маркетинговая деятельность фирмы направлена на то, чтобы достаточно обоснованно, опираясь на запросы рынка, устанавливать конкретные текущие и главным образом долговременные (стратегические) цели, пути их достижения и реальные источники ресурсов хозяйственной деятельности; определять ассортимент и качество продукции, ее приоритеты, оптимальную структуру производства и желаемую прибыль.

Другими словами, производитель должен выпускать такую продукцию, которая найдет сбыт и принесет прибыль. А для этого нужно изучать общественные и индивидуальные потребности, запросы рынка как необходимое условие и предпосылку производства. Поэтому все больше углубляется понимание того, что производство начинается не с обмена, а с потребления. Эта концепция нашла свое воплощение в маркетинге.

Тема: Конкуренция и монополия

Конкуренция (лат. concurrere – состязаться) – соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Такое неизбежное столкновение порождается объективными условиями: полной хозяйственной обособленностью каждого субъекта рынка, его полной зависимостью от хозяйственной конъюнктуры и противоборством с другими претендентами за наибольший доход.

Виды конкуренции зависят от следующей классификации **критериев.**

1. **Экономическое поведение производителя (продавца):**

1) олигополистическая конкуренция, т. е. соперничество с несколькими конкурентами одновременно;

2) полиполическая конкуренция, т. е. соперничество между всеми участниками на рынке.

Выделяют два **вида конкуренции:**

1) совершенную;

2) несовершенную.

Совершенная конкуренция осуществляется на рынке, где большое количество предприятий реализует стандартную продукцию. Отдельно каждое предприятие поставляет на рынок совершенной конкуренции небольшую долю предложения продукции из совокупного общего объема, таким способом, оно не имеет возможности воздействовать на уровень стоимости данной продукции. При совершенной конкуренции наблюдается свободный вход для новых предприятий в любую отрасль, а также и свободный выход из нее. Иначе говоря, исключаются законодательные и технологические преграды с целью свободного вращения капитала. Для данной конкуренции не характерно применение методов неценовой конкуренции. На рынке, где действуют конкурентные отношения, товары покупаются многими самостоятельными, независимыми покупателями, данное обстоятельство характеризует то, что объем продукции, который необходим, приобретатель должен покупать по стоимости, утвердившейся на рынке, и тем самым он не может воздействовать на определение уровня стоимости товара.

На рынке, на котором отсутствует соблюдение характерных черт совершенной конкуренции, возникает **несовершенная конкуренция.** Одним из видов этой конкуренции является чистая монополия. Существование чистой, или абсолютной, монополии определяется функционированием одного крупнейшего предприятия, которое считается единственным производителем товара, не имеющего аналога, т. е. предприятие полностью представляет какую—либо отрасль производства. Монополист, определяющий стоимость, контролирует ее, у него отсутствуют соперники, т. к. их появлению препятствуют экономические и технические преграды, т. е. свободный вход в отрасль других предприятий закрыт. Монополист не имеет возможности определить любую цену на свой товар, т. к. с целью большей продажи товара ему необходимо снижать стоимость. Регулируя соотношение стоимость – объем реализации, он получит максимальный доход.

Монополия — это ситуация на рынке, характеризующаяся наличием одного поставщика того или иного товара или услуги и значительными препятствиями к доступу на рынок для других поставщиков. Также под монополией понимают исключительное право, которое государство предоставляет организации, предприятию или физическому лицу на осуществление какой-либо деятельности, например, на производство или торговлю.

Причиной возникновения **монополии** может быть, как желание частного собственника получить максимум прибыли, так и особенность отрасли. Примером последней может служить железнодорожный транспорт, в котором конкурентам пришлось бы делить инфраструктуру.

Еще один пример государственной монополии, характерной для всех стран, — это выпуск национальной валюты. Право на это обычно есть только у центрального банка, который определяет,

сколько денег нужно экономике, и организует производство нужного количества банкнот и монет. В России сами банкноты по заказу ЦБ печатает госкомпания «Гознак». По закону никакой другой банк или организация не имеют права выпускать и печатать деньги.

Таким образом, существуют такие монополии, которые государство формирует и поддерживает, и такие, с которыми государство борется. В первом случае — это способ решения вопросов безопасности или государственной политики. Во втором случае — результат недостаточного регулирования рынка, образование монополиста, который мешает появлению конкурентов.

Отдельно выделяют олигополию, то есть господство небольшого количества фирм и компаний, которые контролируют производство или сбыт на рынке определенных товаров и услуг. В такой ситуации несколько компаний могут вовсе не пускать на рынок новых игроков либо отдавать им минимальную долю рынка. Это жесткая или мягкая олигополия. При жесткой — все 100% рынка поделены между тремя-четырьмя крупными участниками, другие компании не могут войти в отрасль. При мягкой олигополии крупных игроков также немного, но они занимают 90% рынка, остальное достается небольшим компаниям, которые не могут составить серьезной конкуренции.

Например, на рынке мобильной связи в России четыре крупных сотовых оператора, которых называют «большой четверкой». Но то же самое можно сказать и о рынке продовольственного ретейла, разделенного между несколькими крупными компаниями. Если смотреть на иностранные рынки, то аудиторская отрасль тоже занята четырьмя крупнейшими консалтинговыми компаниями, которых также называют «большой четверкой».

Тема: Классификация налогов

Налоги — регулярная выплата, которую государство взимает с организаций и граждан безвозмездно в принудительном порядке. Платежи идут на содержание страны и выполнение ее физических задач.

Источник налога – это доход субъекта, из которого уплачивается налог. По источнику уплаты налоги подразделяются на:

- взносы, перечисляемые из выручки;
- пошлины, включаемые в себестоимость продукции;
- акцизы, уплачиваемые из прибыли;
- сборы, взимаемые с доходов физических лиц.

Традиционно налоги необходимы для развития финансовой системы внутри общества. Благодаря изъятию небольшой части валового дохода государство может формировать бюджет, планировать реформы и развивать экономику страны.

Налоги открывают перед государством возможность:

- улучшать сферы образования, здравоохранения, спорта, культуры, жилищного хозяйства, пассажирского транспорта и связи;
- создавать условия для налоговой оптимизации;
- рассматривать и разрешать обращения, жалобы на действия и бездействия налоговых органов любых инстанций;
- снижать уровень инфляции.

В настоящее время виды налогов и сборов как важнейшей составляющей налоговой системы весьма разнообразны. Налоги можно классифицировать по разным признакам.

Все налоги, действующие на территории РФ, в зависимости от уровня установления подразделяются на три вида:

- федеральные:
- региональные;
- местные.

Федеральные налоги устанавливаются, отменяются и изменяются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории РФ.

Региональные налоги устанавливаются НК РФ и обязательны к уплате на всей территории соответствующих субъектов РФ. Правительство субъектов Федерации наделено правом вводить или отменять региональные налоги на своей территории и изменять некоторые элементы налогообложения в соответствии с действующим федеральным законодательством.

Местные налоги регламентируются законодательными актами федеральных органов власти и законами субъектов РФ. Органам местного самоуправления в соответствии с НК РФ предоставлено право вводить или отменять на территории муниципального образования местные налоги и сборы.

При введении в действие на территории соответствующего субъекта РФ налога на недвижимость прекращается действие налога на имущество организаций, налога на имущество физических лиц и земельного налога.

В зависимости от метода взимания налоги подразделяются следующим образом:

- прямые;
- косвенные.

Прямые налоги устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, владение и пользование которым служит основанием для налогообложения. К прямым налогам относятся:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на прибыль организаций;
- налоги на имущество как юридических, так и физических лиц.

Косвенные налоги нередко называются налогами на потребление, непосредственно включаются в цену товара (работы, услуги) в виде надбавки и уплачиваются потребителями. Эти налоги предназначены для перенесения реального налогового бремени на конечного потребителя. При косвенном налогообложении субъектом налога является продавец товара (работы, услуги), а носителем и фактическим плательщиком данного налога выступает потребитель. К косвенным налогам относятся:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- таможенные пошлины и др.

Косвенные налоги — наиболее простые для государства с точки зрения их взимания, но достаточно сложные для налогоплательщика с точки зрения укрывательства от их уплаты. Привлекательны для государства эти налоги еще и потому, что их поступления в казну прямо не привязаны к финансово-хозяйственной деятельности субъекта налогообложения и фискальный эффект достигается в условиях падения производства и даже убыточной работы организаций.

Тема: Составные элементы, этапы и виды внутрифирменного планирования. Бизнес-план как одна из основных форм внутрифирменного планирования

Планирование *представляет собой определение оптимальных путей производства и реализации продукции, поскольку в нем осуществляется как увязка ресурсов, потенциала предприятия с целями его развития во временном периоде, так и со способами их достижения.* Более того, в условиях неопределенности экономического развития, наличия рисков и жесткой конкуренции, присущей рыночной системе хозяйствования, оно становится практически единственным условием, вносящим определенную устойчивость при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Именно оно позволяет предприятию на основе имеющихся внутренних возможностей спроектировать нужную организацию производства и реализации продукции с учетом изменений, происходящих в хозяйственной среде.

Существует следующая классификация (виды) планирования:

- ✓ по видам — стратегическое и текущее, которое подразделяется на технико-экономическое и оперативно-производственное;
- ✓ по времени — долгосрочное, среднесрочное, краткосрочное;

- ✓ по объекту планирования — план предприятия, цеха, отдела, бригады, участка, рабочего места;
- ✓ по видам документов — бизнес-план, программа, проект, прогноз, задание, заказ-наряд;
- ✓ по методам планирования — балансовый, нормативный, сетевой, графический, программно-целевой, экономико-математический;
- ✓ по предмету планирования — план объема продаж в натуральном и стоимостном выражении, численности работающих и оплаты труда; доходов, расходов и прибыли; финансирования инвестиций, кредитования и финансовых издержек; научных исследований и эффективности предприятия.

Стратегическое планирование – видение предприятия в будущем, его места и роли в экономике и общественно-экономическом устройстве страны, а также основных путей и средств достижения этого нового состояния. Речь идет о формах и методах выполнения принятых стратегических решений на основе их увязки друг с другом, соответствующего ресурсного обеспечения и выбора оптимальных способов их реализации, рассчитанных на длительный период времени. Из изложенного следует, что стратегическое планирование - организационная система методов реализации стратегических решений на предприятии. Оно характеризуется, во-первых, тем, что по сроку своего действия оно носит «обозримый» характер, во-вторых, предметом его планирования являются основные базисные процессы развития предприятия, направленные на наращивание его социально-экономического потенциала. Обозримый характер стратегического планирования обусловливается как развитием внешней среды, так н наступлением каких-то внутренних событий, которые существенно меняют стратегическую обстановку функционирования предприятия.

Стратегическое планирование - это средство реализации стратегии предприятия, оно направлено на поиск необходимых ресурсов и путей по достижению целей, вытекающих из принятой стратегии развития. По существу, это увязка целей и ресурсов по их достижению.

Стратегическое планирование целиком и полностью является прерогативой высшего руководства предприятия. Продолжительность планового периода, который охватывает стратегическое планирование, составляет, как правило, 10-15 лет. Выбор такой длительности обусловливается рядом причин, и прежде всего тем, что за этот период обычно происходят сменяемость основных фондов, кардинальные изменения в науке и технике, изменение вкусов населения в сторону новых видов продуктов и услуг и т.д.

На базе стратегического планирования осуществляется **долгосрочное планирование** на ближайшие 3-5 лет. В нем установки, сделанные в стратегическом планировании, как бы получают свое экономическое обоснование и уточнение с учетом тенденций развития хозяйственной ситуации на ближайшие 3-5 лет.

На основе этих планов производится **краткосрочное планирование.** Его конкретным выражением являются планы развития от 1 до 3 лет. Их особенность состоит в том, что показатели ближайшего года корректируются ежеквартально, а второго и третьего годов - каждые полгода или ежегодно. Это делается для того, чтобы плановые показатели полнее отражали происходящие изменения в среде (экономика, политика, техника, конкуренция и т.д.) и в результате повышалась бы действенность составляемых планов.

В силу динамичности процессов, происходящих в деятельности предприятия и страны, необходимо осуществлять **текущее планирование.** Его результатом являются краткосрочные планы (как правило, на год) с учетом и текущих тенденций спроса и предложения. В них показатели устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Эти планы являются скользящими, т.е. на первые 3 месяца показатели устанавливаются жесткие, неизменные, а в последующие 9 месяцев их корректируют по мере изменения ситуации. По сравнению с краткосрочными планами они являются более детальными, особенно в части движения производства и запасов товарно-материальных ценностей, ценообразования, издержек производства и т.д. По сути, в них увязываются задачи различных служб предприятия. Но более тесная координация различных служб предприятия имеет место в календарном планировании, период действия которого составляет, как правило, 10 дней. Это, по существу, программы движения продукта и всех факторов производства с указанием конкретных дат и служб, отвечающих за тот или иной вид деятельности.

Бизнес-план — это обоснование деятельности предприятия в рыночных условиях и рабочий инструмент, который при умелом использовании поможет управлять фирмой. Он составляется как для действующей, так и для вновь создаваемой фирмы. Применительно к новому предприятию бизнес-план разрабатывается в соответствии с общепринятой в экономической практике методикой, изложенной в главе 20. Для работающего предприятия бизнес-план составляется после проведения тщательного всестороннего анализа успехов и неудач фирмы. Содержание и объем бизнес-плана зависят от различных факторов: размеров предприятия (для малого бизнеса — 10—20 страниц, для крупной фирмы — 40—50); полноты составных частей (укрупненный или детализированный); назначения (для внутреннего использования, для инвесторов, как заявка на банковский кредит); периода планирования (на один год или несколько лет); квалификации составителей и практического опыта подготовки технико-экономического обоснования.

Процесс составления плана и детальный анализ, который предшествует его написанию, заставляют руководителя непредвзято и беспристрастно взглянуть со стороны на свое предприятие.

Сравнение с аналогичными фирмами поможет выявить слабые и сильные стороны, заранее предвидеть возможные технические проблемы и финансовые затруднения, которые могут привести к неплатежеспособности.

Если предприятие находится на грани банкротства, бизнес-план покажет, почему дешевле отказаться от сомнительных коммерческих операций и как найти способы повышения платежеспособности и рентабельности. Тщательно составленный бизнес-план дает возможность довести идеи до других людей — сотрудников, инвесторов, кредиторов, общественности.

Приведем структуру бизнес-плана для действующего крупного и среднего предприятия.

Титульный лист (обложка бизнес-плана)

Резюме

1. Описание бизнеса. Цель деятельности предприятия

1.1. Основной товар (работа или услуга)
1.2. Потребности рынка
1.3. Потребители продукции (услуги)
1.4. Размер рынка и возможные тенденции его развития
1.5. Местонахождение предприятия
1.6. История создания и деятельности фирмы
1.7. Стратегия выхода на рынок
1.8. Потребительские качества продукции (услуги)
1.9. Концепция бизнеса
1.10. Оценка рынка и объем продаж

2. План маркетинга и реализации товара (услуги)

2.1. Существующие и потенциальные потребители (более детальное изложение)
2.2. Исследование рынка: местного, регионального, национального, мирового
2.3. Способы продвижения товара к потребителю
2.4. Послепродажное обслуживание потребителя и гарантии
2.5. Ценообразование
2.6. Конкуренция и конкурентное преимущество
2.7. Реклама
2.8. Реализация продукта: транспортировка, страхование, кредитование, таможенные сборы
2.9. Общая стратегия маркетинга

3. План инноваций

3.1. Состояние продукта: характеристика и риск
3.2. Улучшение изделий и новые продукты
3.3. Затраты на научные исследования
3.4. Создание и использование объектов интеллектуальной собственности
3.5. План финансирования инноваций
3.6. План расширения предприятия

4. Производство продукции

4.1. Производственная мощность — использование и развитие
4.2. Производственный цикл, запасы и сезонные колебания

4.3. Производственный график выпуска изделий
4.4. Стратегия снабжения
4.5. Развитие сферы услуг
5. *Управление*
5.1. Организационная структура фирмы
5.2. Главные руководители предприятия: послужной список, обязанности и ответственность
5.3. Совет директоров, профессиональные советники
5.4. Компании-партнеры
5.5. Подбор и мотивация труда работников
5.6. Структура собственности и инвесторы
6. Персонал
6.1. Численность персонала
6.2. Потребность в специалистах
6.3. Подготовка кадров, стоимость обучения
6.4. Формы и системы оплаты труда
6.5. Расходы на оплату труда
6.6. Планирование роста производительности труда
7. Оценка риска и страхование
7.1. Виды рисков, с которыми может столкнуться предприятие
7.2. Профилактика рисков
7.3. Размеры возможных рисков
7.4. Затраты на страхование
8. Юридический план
8.1. Форма собственности и ее изменение
8.2. Правовой статус предприятия
8.3. Профилактика правонарушений
8.4. Доработка юридических документов фирмы
8.5. Доходы и расходы по судебным искам
9. Издержки предприятия
9.1. Себестоимость, маржа и прибыль по каждому продукту
9.2. Постоянные и переменные издержки
9.3. Смета затрат на производство
9.4. Снижение издержек предприятия за счет инноваций
9.5. Издержки, прибыль и убытки по предприятию и подразделениям
9.6. Период достижения безубыточности по новым товарам и инвестиционным проектам
10. Финансовый план
10.1. Долгосрочный план финансирования инвестиций
10.2. Кредитный план
10.3. Финансовые издержки
10.4. Объем продаж по видам деятельности
10.5. Баланс предприятия
10.6. Распределение прибыли предприятия
10.7. Формирование и увеличение уставного капитала
10.8. Бюджет предприятия (поквартальный и годовой)
10.9. Финансовые показатели предприятия
11. Сопроводительные документы

Для малого предприятия бизнес-план значительно меньше по объему, но в нем обязательно должны быть следующие разделы:

— резюме;
— описание бизнеса;
— план маркетинга;
— производство продукции;
— финансовый план.

Изложение коммерческого замысла должно быть четким, ясным, простым.