

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ
УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

В. В. Кузнецов, И. С. Большухина

**Экономика предприятия:
организация предпринимательской
деятельности**

Методические указания
для проведения практических занятий

Ульяновск 2006

УДК 658.012.3(076)
ББК 65.050.9(2)2я7
К89

Рецензент чл.-корр. РАЕН, доцент кафедры «Экономика и менеджмент» экономико-математического факультета УлГТУ, канд. эконом. наук В. Н. Лазарев

Кузнецов В. В., Большухина И. С.

К 89 Экономика предприятия: организация предпринимательской деятельности: Методические указания для проведения практических занятий. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 56 с.

Указания предназначены для проведения практических занятий при обучении предпринимателей, менеджеров, желающих организовать свое дело (предпринимательскую деятельность), со студентами дневного, вечернего и заочного обучения экономических и технических специальностей вузов, колледжей, изучающих дисциплину «Экономика и организация предприятия», а также моделирования бизнес-плана на начальном этапе процесса становления и организации функционирования предпринимательской деятельности, занятий со слушателями на курсах повышения квалификации руководителей предприятий и организаций.

Методической основой руководства служит учебное пособие «Тренинг по моделированию процесса становления нового предприятия и организации его деятельности», занявшее в 1996 году **второе место на первом Всероссийском конкурсе** учебно-практических и справочных руководств, методических пособий и обучающих систем, организованном Министерством общего и профессионального образования РФ, Государственным комитетом РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, Академией менеджмента и рынка Морозовского проекта, рекомендованного Советом Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области менеджмента в качестве учебного пособия по специальности «Менеджмент».

УДК 658.012.3(076)
ББК 65.050.9(2)2я7

© Кузнецов В. В., Большухина И. С., 2006
© Оформление. УлГТУ, 2006

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА.....	4
С чего начинать?	4
Методические указания к составлению «Бизнес-плана»	5
Структура и содержание бизнес-плана.....	6
1. РАСЧЕТЫ ПО СОЗДАНИЮ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	8
1.1. Техническая подготовка производства (Что и как производить?).....	8
1.2. Экономическая подготовка производства.....	10
2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	13
2.1. Расчет текущих затрат предпринимательской деятельности.....	13
2.2. Расчет себестоимости и цены единицы продукции	15
2.3. Постоянные и переменные затраты	16
2.4. Определение минимального, безубыточного объема производства..	16
3. ГОДОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	18
3.1. Исходные данные.....	18
3.2. Расчет доходов предпринимательской деятельности.....	18
3.3. Срок окупаемости капиталовложений	19
4. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	20
4.1. Риски предприятия.....	20
4.2. Анализ факторов внутренней среды предприятия	21
4.3. Анализ факторов внешней среды предприятия	23
4.4. Разработка мероприятий по совершенствованию производства.....	24
5. ЗАДАЧИ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ	27
6. ТЕСТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ.....	28
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 Темы бизнес-планов	30
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 Бизнес-план производства трикотажных полуверов ...	31
ПРИЛОЖЕНИЕ 3 Установленные мощности некоторых видов оборудования.....	50
ПРИЛОЖЕНИЕ 4 Стоимость патента для индивидуальных предпринимателей, удостоверяющего право на применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности	54
ПРИЛОЖЕНИЕ 5 Резюме	55
ПРИЛОЖЕНИЕ 6 Экзаменационные вопросы по дисциплине «Экономика предприятия».....	576
ПРИЛОЖЕНИЕ 7 Темы рефератов и докладов на конференции.....	57
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	58

ОРГАНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

С чего начинать?

Осуществление желания организовать собственное дело с самого начала требует ответа на ряд вопросов:

1. Что собираетесь делать?

На этот вопрос надо ответить однозначно: надо делать то, что умеете делать.

2. Нужна ли Ваша продукция (услуги) рынку?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо изучить потребности рынка:

а) в каком товаре, услугах нуждается сегодня потребитель и есть ли на них спрос на рынке;

б) в каком количестве;

в) по какой цене?

3. Какие затраты потребуются на осуществление задуманного дела:

а) денежных средств;

б) времени.

4. Какова прибыльность (экономическая целесообразность) Вашего производства?

Необходимо изучить основы экономики, организации и управления предприятием. Научиться считать текущие затраты, знать налоговую систему, кредитную систему, основы организации оплаты труда, систему кругооборота финансовых средств и др.

5. Найдутся ли инвесторы на финансирование вашего дела?

6. Выявить возможные «подводные камни» и определить «точки развития». Нужно разработать стратегию развития Вашего дела на год–два, составить бизнес-план предприятия.

7. Вам необходимо ознакомиться и знать основы следующих законодательных актов России:

а) Закон о собственности, о банкротстве;

б) Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности;

в) Гражданский кодекс России;

г) Закон о государственной поддержке малого предпринимательства;

д) Систему регулирования внешнеэкономической деятельности

е) предприятия;

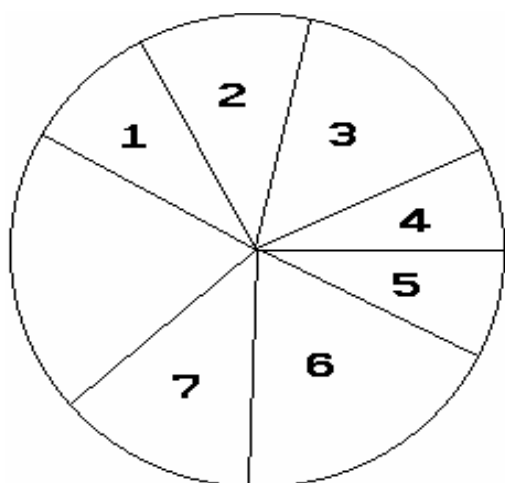
ж) Закон об инвестициях;

з) Систему медицинского обслуживания, страхования, пенсионного обеспечения и в целом систему налогообложения предпринимательской деятельности в Вашем регионе.

В указанных пунктах перечислены вопросы, знание которых необходимо первому лицу – руководителю. Разумеется, деятельность предприятия предполагает знание множества других вопросов, которые могут и должны выполнять соответствующие специалисты. Собственно, для этой цели и

создаются на предприятиях функциональные подразделения, которые решают специфические задачи, присущие этим подразделениям в соответствии с закрепленными за ними функциями.

8. Основные направления деятельности предприятия и, следовательно, выполнение функциональных обязанностей подразделений и служб предприятия подчинены схеме кругооборота производимой продукции, включая сферу производства и продвижения его к потребителю, как это показано на рис. 2.1.



1. Изучение потребности рынка в планируемой к выпуску продукции или услуг;
2. Техническая подготовка производства;
3. Экономическая подготовка производства;
4. Организация производства продукции, услуг;
5. Экономическое обслуживание деятельности предприятия;
6. Техническое обслуживание производства;
7. Послепродажное обслуживание;

Рис. 2.1. Основные направления деятельности предприятия в ходе производства и реализации продукции, услуг

Рассмотрение функциональных обязанностей подразделений очень важный раздел в изучении вопросов организации и управления деятельностью предприятием. Эти вопросы будут рассмотрены в ходе проведения практических занятий по организации предприятия, выполнения расчетов по выявлению рентабельности текущего производства и изучения методических материалов по составлению «Бизнес-плана» – важнейшего документа, дающего ответ на многие вопросы при организации собственного дела.

Внимательно изучите их!

Методические указания к составлению «Бизнес-плана»

Во-первых, давайте разберемся в сути бизнес-плана. Что это за документ, кому он нужен и зачем?

Бизнес – это деятельность и умение выстоять в конкурентной борьбе, а бизнес-план является инструментом для успешной работы предприятия, определяющий стратегию и тактику действий в достижении поставленной цели. Нужен он Вам для определения линии поведения в организации деятельности предприятия и нужен он в поиске партнера, в первую очередь, в финансировании Вашей идеи. Этим документом Вы должны убедить своего потенциального партнера в том, что имеется необходимый кадровый потенциал, материальные ресурсы, которые позволят наладить прибыльный

бизнес. Вы должны убедить будущего партнера, у которого есть капитал, в своих способностях грамотно и эффективно наладить и управлять предполагаемым бизнесом. А он должен убедиться, поверить Вам и доверить свой капитал, разумеется, на каких-то условиях. Ведь грамотно и безубыточно распорядиться капиталом – это его бизнес.

За прошедшие годы, когда стал развиваться в России малый бизнес, к назначению бизнес-плана мы мало-помалу стали уже привыкать, стали видеть, что грамотно составленный бизнес-план – это пока единственный документ, убеждающий партнера в серьезности Ваших намерений.

Структура и содержание бизнес-плана

В полном объеме бизнес-план содержит 20–25 страниц машинописного текста. Ниже приводится содержание бизнес-плана производственного направления деятельности малого предприятия (МП), и с меньшим объемом (10–15 с.) бизнес-план индивидуально-частной (предпринимательской) деятельности (ИПД). Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Краткое содержание бизнес-плана.
2. Управленческая команда.
3. Создаваемая структура, место и виды деятельности.
4. Результаты исследования и анализа рынка.
5. План технической подготовки производства или доработки продукта.
6. Экономика индивидуально-предпринимательской деятельности.
7. План маркетинга.
8. План производства.
9. Финансовый план.
10. Оценка рисков.
11. Перспектива развития предприятия.

Практические занятия подразумевают разработку бизнес-плана какого-либо вида деятельности и, следовательно, руководитель занятий должен поставить перед студентами *задачу*: определиться с предполагаемым видом деятельности. В ходе деловой игры студенты сами будут принимать все важнейшие решения по организации, деятельности, управлению предприятием. Введение этого условия превращает практические занятия в деловую игру. Приведенная выше структура бизнес-плана, безусловно, требует значительных трудозатрат, исходя из этого, в учебных целях можно его несколько упростить, уменьшить в объеме до 15–20 страниц машинописного текста.

Для начала практических занятий (деловой игры) нам потребуется некоторая исходная информация:

- а) Наименование Вашего будущего предприятия. Фамилии лиц, входящих в состав управленческой команды, их компетенция и профессионализм
- б) Ваши цели в бизнесе

Опишите, каким бизнесом Вы собираетесь заниматься. Обязательно укажите краткую характеристику продукции или услуги, каким образом Ваш продукт или услуга будут способствовать удовлетворению потребностей Ваших клиентов. Дайте краткую информацию о технологии, производственных и торговых секретах или уникальных характеристиках, которые позволят Вам достичь лидерства в выбранной области деятельности.

в) Возможности для бизнеса и стратегия по их реализации

Коротко опишите, какие возможности для бизнеса существуют, каким образом Вы их можете использовать; опишите планируемую стратегию входа в рынок. Эта информация может быть представлена как перечень преимуществ собственного производства и слабых мест в действиях конкурентов (таких как: низкое качество продукции, высокая цена, плохое обслуживание потребителей и т. п.), тенденций в развитии отрасли и других доводов в пользу имеющихся возможностей для налаживания Вашего бизнеса. Отметьте перспективы Вашего бизнеса, выходы на другие сегменты рынка, включая другие регионы России.

г) Намечаемые рынки сбыта и прогноз

Кратко опишите отрасль и рынок сбыта; выделите, кто является основными Вашими потребителями, как товары или услуги должны дойти до Вашего потребителя. Включите информацию о структуре рынка, размере и темпах роста рыночных сегментов, в которые Вы намерены войти, и Вашу ценовую стратегию (включая объяснение, на что Вы будете делать упор: доступная цена или высокое качество, уникальная продукция или другое).

д) Прогнозируемые финансовые результаты

Сообщите экономическую и финансовую стороны деятельности Вашего предприятия (например, валовую, чистую прибыль, долгосрочность прибыльности бизнеса); время, необходимое для достижения ожидаемой рентабельности, и срок окупаемости капитальных затрат и капитала в целом.

е) Требуемая сумма инвестиций

Укажите стоимостную оценку необходимого финансирования для предприятия. Каким образом капитал будет потрачен, в какой форме партнер (или кредитор) получит желаемую отдачу от вложенных средств.

Если затрудняетесь заполнить пп. «д» и «е», то укажите, что «данные по этим пунктам требуют специальных расчетов и указанные пункты будут заполнены по мере их получения в ходе выполнения деловой игры».

Отчетность

Отчетностью этой части деловой игры будет служить представленный преподавателю бизнес-план МП или ИПД. Бизнес-план остается у участников деловой игры для доработки его по результатам расчетов в ходе дальнейшего развития деловой игры (в следующем семестре обучения).

1. РАСЧЕТЫ ПО СОЗДАНИЮ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Прежде чем принять решение об организации предпринимательской деятельности, кроме изучения потребности рынка в планируемой продукции или услугах, Вам необходимо разрешить, по крайней мере, еще два очень важных вопроса:

- можете ли Вы организовать производство задуманного товара, услуг, т. е. хватит ли умения, сноровки, квалификации?
- хватит ли материальных и финансовых ресурсов на организацию этого дела, т. е. сможете ли Вы обеспечить это производство необходимым оборудованием, помещением и денежными средствами на приобретение сырья, материалов на начальном этапе деятельности?

Ответы на эти вопросы Вы можете дать сами, изучив следующие вопросы:

- Какую документацию надо подготовить к началу Вашей деятельности?
- Как посчитать объемы планируемой продукции/услуг, количество оборудования?
- Какие согласования Вам необходимо оформить к началу деятельности?
- Нужны ли запасы сырья и материалов к началу Вашей деятельности?

1.1. Техническая подготовка производства (Что и как производить?)

Занятие по технической подготовке производства заключается в рабочем проектировании конструкции изделия и подготовке необходимой конструкторской и технологической документации, в том числе:

- пакет рабочих чертежей, включающий спецификации потребности материалов и комплектующих изделий на единицу изделия (норма расхода материальных ресурсов) с указанием технических требований к ним;
- основные технические и экономические параметры разработанной конструкции изделия;
- пакет технологической документации, включающий:
 - а) нормы времени по операциям и на изготовление изделия в целом с указанием профессионального и квалификационного состава работников;
 - б) спецификацию технологического оборудования с приложением планировки его размещения и основных технических требований к технологическим операциям, точек и объемов контроля качества и др.;
 - в) перечень необходимых инструментов, вспомогательных материалов, оснастки и др. в расчете на единицу изделия или на одно рабочее место;
 - г) нормы расхода энергетических ресурсов в расчете на единицу изделия или на одно рабочее место (электрическая мощность машин, оборудования на каждом рабочем месте);
 - д) технологический маршрут изготовления проектируемого изделия и планировка технологического оборудования и межоперационного транспорта.

Так как бизнес-план предлагает описание выпуска изделия одного наименования, то производство будет однопредметным. Разработанный технологический маршрут должен быть положен в основу организации поточной линии. Важнейшим требованием поточного производства является сокращение до минимума (или исключение) пролеживания изделия между операциями (рабочими местами), и это обстоятельство требует равной производительности между рабочими местами.

Вам, как обладателю бизнес-идеи, нужно решить: самому разрабатывать конструкторскую и технологическую документацию или обратиться к специалистам.

Из документации по технической подготовке производства нужно выбрать основные показатели (данные) по форме табл. 1 и табл. 2. Указанные данные составляют основу расчета производственной мощности, затрат на создание нового производства, текущих затрат и цены проектируемой продукции, услуги и являются базой формирования экономики предпринимательской деятельности.

Но прежде всего Вам необходимо определиться с единицей расчета, с единицей реализации, а также выявить важнейшие требования к планируемой продукции или услуги. Табл. 1 и 2 должны быть составлены на выбранную единицу расчета.

Таблица 1

Нормы расхода сырья, материалов на расчетную единицу продукции, услуги

Наименование материалов	Ед. изм.	Норма расхода материалов	Цена единицы материала, руб.	Общая стоимость материалов на расчетную единицу, руб.
1	2	3	4	5
<i>Итого</i>				

Таблица 2

Результаты технологической подготовки производства

Рабочие по операциям					Технологическое оборудование			
Наименование операции, работ	Норма времени на опер., ч	Профессия	Квалификация	Кол-во чел.	Наим. обор.	Эл. мощн. обор., кВт	Кол-во обор., ед.	Цена ед. обор., руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Итого</i>	**							

* Технически обоснованные нормы времени по операциям должны быть утверждены Вами (руководителем предприятия) и служить обоснованием перед налоговой инспекцией по списанию на издержки производства фактических затрат.

** Норма времени должна быть рассчитана отдельно с участием только человеческого труда и отдельно с учетом естественных процессов. Суммарная норма времени должна быть рассчитана в часах.

1.2. Экономическая подготовка производства

Объемы производства продукции, услуг

Определение объема производства является важнейшим этапом организации деятельности.

Определение размеров годового объема производства, формирование «Портфеля заказов» – задача, выходящая за пределы данного курса (эти вопросы специально изучаются дисциплинами «Маркетинг», «Планирование производственной деятельности», «Логистика» и др.). Поэтому в этой части деловой игры принимаем годовой объем производства в размерах, требующих минимально необходимого количества технологического оборудования по основным технологическим операциям, минимальных капитальных затрат на организацию деятельности.

Состояние экономики страны в настоящее время обуславливает два основных фактора формирования объемов производства:

- какую продукцию производить – определяет рынок;
- какой объем производить – наличие финансовых ресурсов у организатора производства.

Объем производства продукции в условиях ограниченных денежных ресурсов индивидуального предпринимателя можно рассчитать по следующей формуле:

$$V_m = C_p \times T_{\text{рек}} / H_{\text{вр}}, \text{ ед.}^1 \quad (1)$$

где C_p – количество комплектов оборудования для организации деятельности, ед., (принимается в соизмерении с денежными ресурсами на момент создания предприятия);

$T_{\text{рек}}$ – месячный режимный фонд времени работы предпринимателя, (176 часов), при выполнении им же общеуправленческих функций (учет деятельности, выполнение функций по реализации продукции, услуг, снабжению сырьем, материалами и др.), режимный фонд может быть сокращен до 144 или 132 часов в месяц;

$H_{\text{вр}}$ – суммарное время (норма времени) на расчетную единицу продукции или услугу с учетом человеческого труда и естественных процессов, т. е. продолжительность производственного цикла, ч.

Количество оборудования и численность рабочих

Численность рабочих и количества оборудования (рабочих мест) определяется по формуле

$$Ч = \text{Тр.м.} / \text{Тэф}, \quad (2)$$

где Тр.м. – трудоемкость за расчетный период, $\text{Тр.м.} = V'_m \times \Sigma H_{\text{вр.чел.}}$;

¹ Кузнецов В. В. Тренинг по моделированию процесса становления нового предприятия и организации его деятельности / В. В. Кузнецов. – Ульяновск: УлГТУ, 2001

V'_m – принятый для расчетов объем производства, ед; V'_m может быть принят меньше V_m .

Нвр. – норма времени на операцию или в целом на единицу продукции (в зависимости от цели расчетов), норм.-час. человеческого времени или времени использования оборудования на операцию или на единицу продукции;

$T_{эф}$ – эффективный фонд времени загрузки работника или оборудования, ч.

Производственная площадь

$$S_{пр} = C_{пр} \times H_{пл}, \text{ кв.м}, \quad (3)$$

где $H_{пл}$ – норма площади на единицу оборудования, рабочего места;

$C_{пр}$ – принятое число рабочих мест, шт.

Стоимость производственных площадей определяется по формуле

$$K_3 = S_{общ} \times Ц_{пл.}, \text{ руб.}, \quad (4)$$

где $S_{общ.}$ – общая площадь для организации деятельности, определяемая с учетом 30 % на административные, хозяйственные и бытовые нужды, кв.м,

$Ц_{пл.}$ – стоимость 1 кв.м площади, принимаемая по текущим ценам, руб./кв.м.

Стоимость оборудования, оснастки, инвентаря

Стоимость оборудования для проектируемого производства определяется исходя из рассчитанной потребности в нем и рыночных цен на оборудование с учетом затрат на монтаж, наладку и транспортно-заготовительные расходы.

Стоимость оснастки, инструмента и приспособлений принимается в процентах к стоимости оборудования (при отсутствии поименных данных) в пределах до 3 %; стоимость производственного и хозяйственного инвентаря – в пределах 1 % от стоимости зданий и сооружений.

Стоимость нематериальных активов

В капитальных затратах предпринимателя или в уставном фонде малого предприятия нужно учитывать стоимость нематериальных активов, куда относятся стоимость приобретения лицензий, патента, ценных бумаг или другой интеллектуальной собственности.

Первоначальные запасы сырья и материалов

При расчете запасов материальных ресурсов Вам нужно исходить из необходимости бесперебойного обеспечения функционирования производства до получения первых денежных поступлений от реализации готовой продукции.

Первоначальные запасы материальных ресурсов в стоимостном выражении можно определить по следующей формуле:

$$Z_m = [(D_{п.р.} + D_{р.п.}), D_{тр.п.}] \max \times C_{о.р.} \times k_{г.з.}, \text{ руб.},^2 \quad (5)$$

где $D_{п.р.}$ – количество дней, в течение которых производится партия изделий

² Кузнецов В. В. Организация становления и экономические методы управления деятельностью малого предприятия: Методическое пособие / В. В. Кузнецов. – Ульяновск: УлГТУ, 2003. – 115 с.

(продукция) на реализацию, дни;

$D_{р.п.}$ – продолжительность расчетного периода – время от отправки продукции на реализацию до поступления оплаты за эту продукцию, дни;

$D_{тр.п.}$ – количество дней, необходимых для завоза партии сырья, материалов, дни;

$C_{о.р.}$ – стоимость однодневного потребления материальных ресурсов, руб.;

$K_{г.з.}$ – коэффициент, учитывающий гарантийный запас, для наших расчетов можно принять $k_{г.з.} = 1,2$.

Результаты расчетов в пп. 1–5 сводятся в табл. 3.

Таблица 3

Затраты на создание нового производства
(в текущих ценах)

Наименование расходов		Стоимость, тыс. руб.	Примечание
1	Производственные и хозяйственные помещения		Собственность или стоимость аренды за 6 мес.
2	Производственный и хозяйственный инвентарь		Поименно
3	Оборудование, машины		Из табл. 2
4	Первоначальные запасы сырья и материалов		Расчет по формуле 5
5	Стоимость патента		
6	Расходы на регистрацию, согласование с инспекциями		
7	Итого затрат, в том числе:		
7.1	Имеются собственные средства		Не менее 40 % от стр. 7
7.2	Требуется средства инвесторов		

2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данном разделе будут рассмотрены следующие вопросы:

- Расчет текущих затрат предпринимательской деятельности.
- Расчет себестоимости и цены единицы продукции.
- Классификация затрат (переменные и условно-постоянные).
- Определение минимальных, безубыточных объемов производства.

2.1. Расчет текущих затрат предпринимательской деятельности

Во втором разделе мы определили общую сумму средств, необходимых для организации деятельности. В этом разделе нам необходимо выяснить: сможем ли организовать рентабельное (прибыльное) производство? В отличие от капитальных затрат, которые осуществляются с целью создания условий для организации деятельности, текущие затраты направлены на создание и реализацию нового продукта (услуги) и на выявление рентабельности (эффективности) текущей деятельности.

Эти расчеты нужны с целью:

- выяснения возможной цены Вашей продукции (услуги) для сравнения ее с действующей ценой на рынке, у конкурентов;
- показа налоговой инспекции достоверности налоговых отчислений;
- показа инвестору достоверности формирования затрат и доходов.

Расчеты текущих издержек выполняются в месячном или сезонном разрезе. Расчеты издержек по производственным направлениям деятельности желательно представить по калькуляционным статьям затрат, а по услугам – по экономическим элементам затрат.

Ниже приводится порядок расчета текущих издержек производственного направления деятельности.

В целом все издержки производства рассчитываются по формуле (в руб.)

$$C_{\text{пр.}} = C_{\text{м}} + C_{\text{э}} + C_{\text{зп}} + C_{\text{стрх}} + C_{\text{пх}}, \quad (6)$$

где $C_{\text{м}}$ – стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий;

$C_{\text{э}}$ – стоимость энергии и топлива на технологические цели;

$C_{\text{зп}}$ – заработная плата основных производственных рабочих;

$C_{\text{стрх}}$ – отчисления в страховые фонды;

$C_{\text{пх}}$ – общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Ст.1. Стоимость сырья, материалов и покупных изделий

Стоимость сырья, основных материалов и покупных комплектующих изделий определяется по формуле

$$C_{\text{м}} = V'_{\text{м}} \times C_{\text{м}} \times H_{\text{м}}, \quad (7)$$

где $V'_{\text{м}}$ – объем производства, принятый для расчетов, ед.,

$C_{\text{м}}$ – текущая цена за единицу материала, руб.,

$H_{\text{м}}$ – норма расхода материала на изделие в соответствующих натуральных единицах.

Произведение двух последних показателей – это итог табл. 1.

Ст.2. Расчет стоимости электроэнергии

Стоимость электроэнергии на технологические нужды рассчитывается по формуле

$$C_э = V'_м \times M_y \times \Sigma t \times K_{спр} \times Ц_э, \quad (8)$$

где M_y – установленная электрическая мощность технологического оборудования, кВт (см. Приложение3);

Σt – время использования энергопотребителей за расчетный период с учетом сменности, принимается из табл. 2, ч;

$K_{спр}$ – коэффициент спроса электропотребителей, $K_{спр} = 0,8$;

$Ц_э$ – стоимость (тариф) 1 кВт/ч электроэнергии (принимается по текущим ценам), руб./кВт·ч

Ст.3. Расчет заработной платы основных производственных рабочих

Зарплата основных производственных рабочих рассчитывается по формуле:

$$C_{з.п} = V'_м \times \Sigma t \times T_{ст} \times K_{доп}, \quad (9)$$

где Σt – суммарная норма времени (труда рабочих-сдельщиков) на изготовление изделия по операциям, принимается из табл. 2, норма-ч;

$T_{ст}$ – средняя часовая тарифная ставка рабочих по операциям, руб./ч;

$V'_м$ – объем производства продукции, принятый для расчетов, ед.;

$K_{доп}$ – коэффициент дополнительной заработной платы, $K_{доп} = 1,2$.

Ст.4. Отчисления во внебюджетные страховые фонды

Отчисления во внебюджетные страховые фонды рассчитываются в размере 26,0 % от начисленной суммы заработной платы производственных рабочих и в размере 13,2 % от заработной платы индивидуального предпринимателя.

Индивидуальные предприниматели должны помнить то обстоятельство, что по закону России заработная плата предпринимателя и отчисления в страховые фонды, исчисленные от размеров начисленной заработной платы, в издержки производства не относятся. Однако, в целях получения достоверной себестоимости и цены проектируемой продукции, сравнения ее с рыночными ценами у конкурентов на рынке, а также для расчетов рентабельности планируемой продукции или услуги, заработную плату «на себя» надо учитывать в издержках. При формировании дохода указанная заработная плата и отчисления должны быть исключены из затрат и учитываться в общих доходах предпринимателя!

Ст.5. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы

Эта статья затрат включает в себя все расходы, связанные с

эксплуатацией производственных, хозяйственных и бытовых помещений, оборудования и машин, включая арендную плату или амортизационные отчисления, износ оснастки, инструмента, хозяйственного инвентаря. Кроме того, на общепроизводственные расходы должны быть отнесены промышленные услуги сторонних организаций, расходы на охрану труда, заработная плата административно-управленческого персонала или зарплата индивидуального предпринимателя за выполнение общеуправленческих функций, командировочные расходы, проценты за пользование краткосрочным кредитом в пределах ставки Центрального банка России + 3 % и прочие расходы.

Результаты расчетов по всем статьям расходов, рассчитанных в соответствии с формулой 6 необходимо свести в табл. 4.

2.2. Расчет себестоимости и цены единицы продукции

В этой же таблице рассчитывается полная себестоимость расчетной единицы и единицы реализации продукции путем деления общей суммы издержек за расчетный период на объем производства продукции или услуг за тот же период.

Таблица 4

Калькуляция себестоимости изделия

Калькуляционные статьи расходов		Сумма, руб.
1.	Сырье и материалы	
2.	Энергия на технологические цели	
3.	Зарплата основных рабочих	
4.	Единый социальный налог	
5.	Общепроизводственные, общехозяйственные расходы	
6.	Итого текущих затрат за расчетный период	
7.	Объем производства за расчетный период	
8.	Полная себестоимость единицы продукции, $C_{п}$, руб./ед.	стр.6 / стр.7

На основе полученной себестоимости единицы изделия рассчитаем цену изделия с учетом 25 % рентабельности по формуле 10 и сравним ее с рыночной ценой на аналогичную продукцию, услугу:

$$C_{\text{мин.}} = C_{п} + 0,2 \times C_{п} \text{ руб./ед.}, \quad (10)$$

где $C_{п}$ – полная себестоимость единицы продукции или услуги, руб./ед.

Зная нижний предел цены, теперь можно сравнить ее с ценами, установившимися на рынке, и определиться с отпускной ценой предприятия ($C_{\text{отп.}}$). Она может быть равной или ниже рыночной цены, но уж крайне нежелательно, чтобы она была ниже минимальной цены.

2.3. Постоянные и переменные затраты

Переменные затраты (в расчете на единицу продукции):

- стоимость сырья, материалов;
- топливо и энергия на технологические цели;
- зарплата производственных рабочих с единым социальным налогом;

Условно-постоянные расходы (в расчете на один месяц):

- зарплата АУП и вспомогательных рабочих;
- аренда или амортизация помещений;
- аренда автотранспорта;
- амортизация оборудования, инвентаря;
- расходы на содержание, ремонт фондов и страхование имущества;
- проценты за пользование краткосрочным кредитом;
- коммунальные услуги и канцелярские товары;
- реклама, расходы на получение информации;
- оплата жилищно-коммунальных услуг.

2.4. Определение минимального, безубыточного объема производства

Иногда возникает ситуация, когда нет факта наращивания производства, т. е. объем производства определен на длительный период и не подлежит изменению. Например, при организации выращивания домашних животных (поросят, телят, кроликов, домашних птиц) или при организации домашнего детского садика, домашней музыкальной школы и др., когда в ходе процесса производства, организации образовательного и воспитательного процесса не предполагается изменение объема производства, т. е. численности слушателей. В этом случае возникает задача выявления объема производства, продукции или услуг, при котором предприниматель мог бы без посторонней помощи выполнить свои денежные обязательства, т. е. возникает необходимость определения минимального объема выпускаемой продукции, при котором средств, получаемых от продаж, становится достаточно для покрытия всех денежных обязательств предприятия, и деятельность предпринимателя будет иметь положительный баланс. Этот объем может быть определен по формуле

$$V_0 = Z_{\text{пост.}} / (C_{\text{ед.}} - Z_{\text{пер.}}), \text{ ед.} \quad (11)$$

где $Z_{\text{пост.}}$ – условно-постоянные расходы предприятия в каждый период времени, руб.,

$C_{\text{ед.}}$ – цена единицы продукции, услуги, руб.,

$Z_{\text{пер.}}$ – переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб.

Минимальный безубыточный объем производства и реализации можно определить графическим методом путем построения графика безубыточности.

Необходимые условия и данные для построения графика:

- необходим факт наращивания производства по месяцам (кварталам или годам) до достижения уровня производства, соответствующего

- расчетной производственной мощности предприятия;
- планируемые темпы освоения производства (Например: 1-й месяц – 40 %, 2-й месяц – 60 %, 3-й месяц – 80 %, 4-й месяц и далее – 100 % от расчетной производственной мощности);
 - переменные затраты на единицу продукции, услуги, руб / ед. ;
 - условно-постоянные расходы на месяц, руб./месяц (сезон);
 - принятая для расчетов цена реализации продукции, руб / ед.

По горизонтальной оси откладывается время с делением на одинаковые периоды, например: месяцы, кварталы. По вертикальной оси (оси Y) – затраты и объемы реализации (выручка) в руб., как это показано на рис. 2.

Величина постоянных затрат должна соответствовать каждому отдельному периоду времени и откладываться соответственно по вертикали. Если не происходит никаких изменений в составе условно-постоянных затрат, то эти точки дадут горизонтальную линию, параллельную оси «X». Переменные затраты зависят от объема производства и с ростом объема растут пропорционально ему. При этом за точку отсчета принимаем соответствующую этому периоду величину условно-постоянных расходов, т. е. в сумме они должны составить полные издержки в данном месяце.

Выручка от реализации берет начало от нуля и по периодам времени соответственно рассчитывается умножением объема реализации в физических единицах на цену единицы продукции. Данные для построения графика безубыточности рассчитываются в соответствии с формой, приведенной в табл. 5. Точка пересечения линии выручки от реализации с линией общих затрат определяет точку безубыточности (Т.б.), которая наступает (в нашем условном примере) на первом месяце работы.

Точка безубыточности по объему реализации совпадает с минимальным, безубыточным объемом производства, рассчитанного по формуле 11. В отличие от аналитической формулы, график безубыточности позволяет определить время наступления этой точки, как это показано на рис. 2.

Таблица 5

Расчетные данные для построения графика безубыточности

№ месяца	Объем реализации в месяц, ед.	Условно-постоянные затраты в месяц, руб.	Перемен. затраты на ед. прод., руб.	Перемен. затраты за месяц, руб.	Суммарные текущие затраты, руб.	Выручка от реализации, руб.	Доход (убыток), руб.
1	2	3	4	5	6	7	8

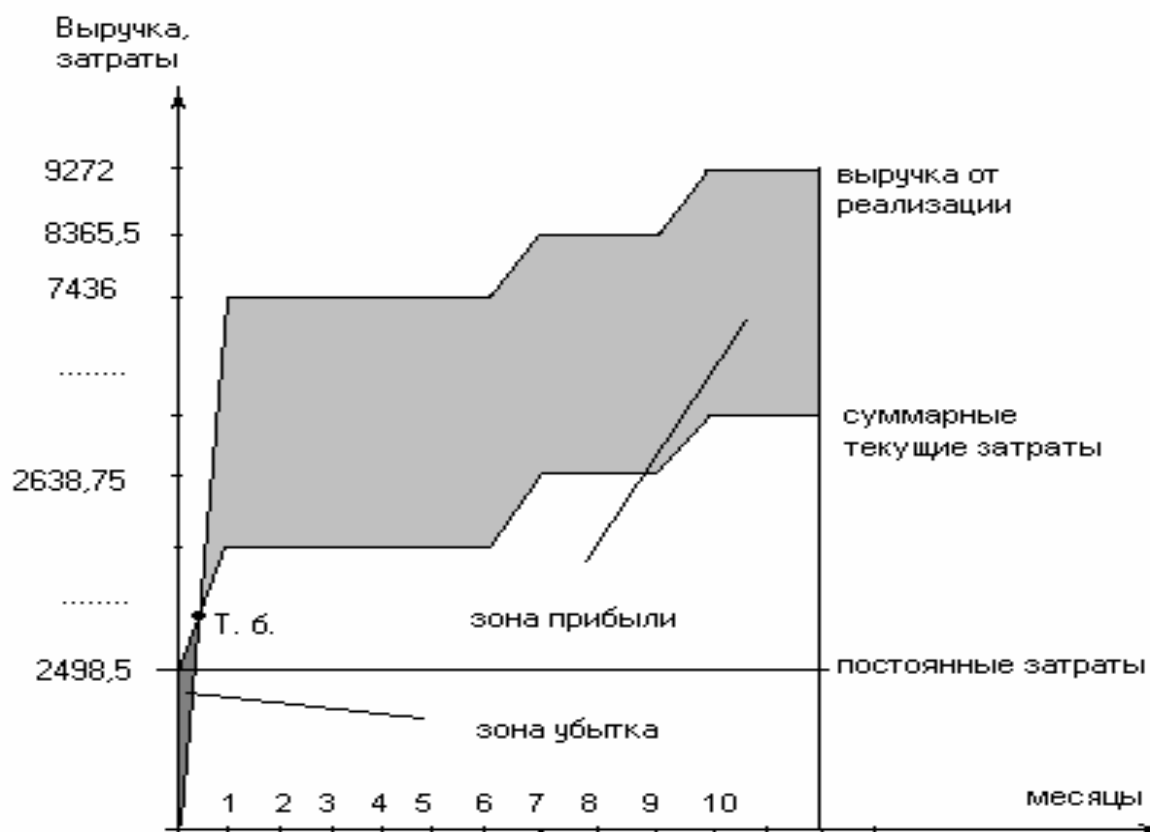


Рис. 2 График безубыточности (цифры на рисунке условные)

Так как аналитический метод расчета оптимального объема требует меньше расчетов и времени, то от построения графика для определения оптимального объема производства можно отказаться.

3. ГОДОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Исходные данные

Для расчетов годовых результатов деятельности принимаем следующие исходные данные:

- * годовой объем производства по графику безубыточности, ед.;
- * полная себестоимость единицы продукции, услуги, руб.;
- * цена (среднегодовая цена) реализации продукции, услуги, руб.

3.2. Расчет доходов предпринимательской деятельности

Цель расчета доходов – показать потенциал Вашего предприятия (деятельности). В последующем этот расчет может использоваться Вами для оперативного управления финансами.

В табл. 6 приведен порядок расчета годового дохода предпринимателя.

Годовой доход предпринимателя _____

Наименование показателей		Сумма, руб.	Примечание (порядок расчета)
1.	Количество реализованной продукции в год, ед.		С учетом периода освоения
2.	Выручка от реализации		$V_r = V_r'' \times C_{\text{реал.}}$
3.	Общие годовые текущие расходы		Z_r Итог столбца 6 таблицы 5
4.	Годовой совокупный доход		$D_r = (V_r - Z_r) + [(Z_{\text{зп}} (\text{ИП}) + O_{\text{стрх}} (\text{ИП})) \times 12]$
5.	Налогооблагаемая база для единого налога		$H_{\text{ЕН}} = D_r - J_r$ В соответствии с российским налоговым законодательством в первом полугодии работы предприятия предоставляемая предпринимателю льгота составляет 20 000 тыс. руб. с начала года
6.	Единый налог		$ЕН = H_{\text{ЕН}} \times 0,15$
7.	Налогооблагаемая база для НДФЛ		$H_{\text{НДФЛ}} = D_r - ЕН$
8.	Налог на доходы с физических лиц		$\text{НДФЛ} = 0,13 \times H_{\text{НДФЛ}}$
9.	Чистый доход предпринимателя		$D_{\text{ч}} = D_r - (ЕН + \text{НДФЛ})$
10.	Рентабельность по чистому доходу		$P_{\text{чд}} = (D_{\text{ч}} / Z_r) \times 100 \%$

3.3. Срок окупаемости проекта

$$T_{\text{ОК}} = K / (D_{\text{ч}} + A_{\text{м}}), \quad (12)$$

где K – затраты на организацию производства;

$D_{\text{ч}}$ – чистый доход предпринимателя;

$A_{\text{м}}$ – годовые амортизационные отчисления.

Нормативное значение – $T_{\text{ОК}} = 2$ года.

4. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1. Риски предприятия

Этот раздел посвящен рискам и способам их минимизации. При этом стоит уточнить, что под риском мы понимаем возможное наступление ущерба.

Руководители предприятий, подразделений, занимающихся выработкой планов развития, должны заранее предвидеть все типы рисков, с которыми они могут столкнуться, источники этих рисков и момент их возникновения. А затем разработать меры по сокращению этих рисков и минимизации потерь, которые они могут вызвать. Какие риски наиболее вероятны и во что они (в случае их возникновения) могут вам обойтись? Отсюда можно перейти к ответу на вопрос: как уменьшить риск и потери? Особое внимание уделяется финансово-экономическим рискам.

Следует отметить, что важна не только точность расчетов, сколько необходимо заранее предусмотреть все возможные рисковые ситуации. Необходимо учитывать, как минимум, следующие виды рисков: производственные, коммерческие, финансовые и связанные с форс-мажорными обстоятельствами.³

Производственные риски связаны с различными нарушениями в производственном процессе или в процессе поставок сырья, материалов, комплектующих изделий.

Как правило, мерами по снижению производственных рисков являются действенный контроль за ходом производственного процесса и усиление влияния на поставщиков путем диверсификации и дублирования поставщиков, применения импортозамещающих комплектующих изделий и прочие меры.

Коммерческие риски связаны с реализацией продукции на товарном рынке (уменьшение размеров и емкости рынков, снижение платежеспособного спроса, появление новых конкурентов и т. п.).

Мерами снижения коммерческих рисков могут быть:

- систематическое изучение конъюнктуры рынка;
- создание дилерской сети;
- соответствующая ценовая политика;
- образование сети сервисного обслуживания;

³ Любанова Т. П., Мясоедова А. В., Грамотенко Т. А., Олейникова Ю. А. Бизнес-план: Опыт, проблемы. – М., 2002. – С. 22–23

- формирование общественного мнения (публик-релейшнз) и фирменного стиля;
- реклама и т. д.

Финансовые риски вызываются инфляционными процессами, всеобщими неплатежами, колебаниями валютных курсов и пр. Они могут быть снижены благодаря созданию системы эффективного финансового менеджмента на предприятии, работе с дилерами на условиях предоплаты и т. д.

Риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, – это риски, обусловленные непредвиденными обстоятельствами (от смены политического курса страны до забастовок и землетрясений). Мерой по их снижению служит работа предприятия с достаточным запасом финансовой прочности.

Для снижения общего влияния рисков на эффективность предприятия необходимо предусмотреть коммерческое страхование по действующим системам (страхование имущества, транспортных перевозок, рисков, заложенных в коммерческих контрактах на заключаемые сделки, перестрахование и пр.).

Вероятность каждого типа рисков и убытки, вызываемые ими, различны, поэтому необходимо их прогнозировать и, по возможности, рассчитать. Методы расчетов разнообразны и в достаточной мере освещены в экономической литературе.

Предприниматель, предприятие рискует многим. Но, в тоже время наличие фактора риска является для него мощным стимулом повышения ответственности за принимаемые коммерческие решения, экономии средств и ресурсов.

4.2. Анализ факторов внутренней среды предприятия

Основные факторы внутренней среды, содержание и возможное направление их воздействия на эффективность производства представлены в табл. 7.

Проведение комплексного анализа внутренней среды предприятия позволяет акцентировать основные усилия предпринимателя и его «команды» на наиболее проблемных вопросах развития деятельности фирмы (низкое качество продукции, высокая себестоимость изделия, низкая квалификация производственного персонала и т. д.). В основном, источником многих недостатков является один! Ваша главная задача его выявить и ликвидировать!

Таблица 7

Факторы внутренней среды	Основное содержание и возможное направление воздействия факторов на эффективность производства
Производство, материальные ресурсы	Соответствие уровня потребления ресурсов лучшим отечественным и зарубежным аналогам: удельный расход материалов, материалоемкость продукции; энергоёмкость продукции, отходы производства, экологические штрафы, экономия материальных ресурсов, стимулирование экономии ресурсов, обеспеченность фирмы оборотными средствами, соответствие их расчетным (нормативным) величинам.
Персонал	Уровень квалификации кадров, механизм управления персоналом, численность рабочих, численность управленческих кадров, затраты на оплату труда, отчисление во внебюджетные фонды, система экономического стимулирования, затраты на переподготовку кадров, производительность труда, эффективность использования персонала.
Продукция	Соответствие потребительских свойств требованиям отечественного и мирового рынка, система качества продукции; формирование эффективной ассортиментной политики, жизненный цикл продукции; возможности снижения производственных затрат.
Финансы	Соотношение собственных и заемных средств. Поиск источников финансирования, кредитования и инвестирования. Разработка методик управления финансами.
Технология	Соответствие техники, технологии требованиям современного уровня качества. Балансовая стоимость основных фондов, сокращение сроков амортизации основных фондов, реальная загрузка основных фондов, эффективность использования отдельных видов основных фондов.
Инновации	Оснащение научно-информационной базы на предприятии; патентование и лицензирование инноваций; повышение заинтересованности работников во внедрении информации. Наличие интеллектуальной собственности, научной базы фирмы, финансовые и кадровые возможности развития собственной НИОКР.
Маркетинг	Проведение маркетинговых исследований внешней среды предприятия (SWOT-анализ, PEST-анализ). Стимулирование сбыта и выявление каналов товаропродвижения; рекламная деятельность.
Стратегия	Формирование миссии и целей предприятия. Анализ внутренней среды предприятия (SNW-анализ). Разработка стратегических и тактических планов предприятия.
Информация	Информационные потоки на предприятии. Накопление и обработка баз данных. Система поиска информации. Компьютеризация и техническое оснащение.
Менеджмент	Соответствие управленческой структуры адекватной организационной структуре, целям и задачам предприятия.
НИОКР	Наличие интеллектуальной собственности, научной базы фирмы, финансовые и кадровые возможности развития собственной НИОКР.

4.3. Анализ факторов внешней среды предприятия

Практически все факторы внешней среды относятся к неконтролируемым со стороны организации и ее служб. Самый хороший план может провалиться из-за негативного воздействия неконтролируемых факторов. Вместе с тем организация может не только приспособливаться к внешней среде, но и в определенной мере влиять на нее.

Основные факторы внешней среды, содержание и возможное направление воздействия на них представлено в табл. 8.

Таблица 8

Факторы внешней среды	Содержание и возможное направление воздействия на них
Потребители	Анализ желаемого качества продукции для потребителей, средний уровень дохода, уровень спроса и т. д.
Поставщики	<u>Поставщики оборудования</u> . Ведение реестра поставщиков оборудования с указанием рейтинга фирмы, объемов производства, конкурентных преимуществ, гарантийных обязательств и условий сервисного обслуживания, финансовой характеристики фирмы. <u>Поставщики сырья и материалов</u> . Ведение предприятием реестров поставщиков с указанием качества и стоимости материальных ресурсов, условий и возможных объемов поставок, мощность фирмы-поставщика, финансовое положение. <u>Поставщики финансов</u> . Ведение реестра поставщиков с указанием наименования, законодательных ограничений, предельного размера инвестиций (кредита, лизинга), условий и гарантий возвратности, условий страховки, сроков и процентов по кредиту и т. п. <u>Поставщики трудовых ресурсов</u> .
Конкуренты	Ведение реестра конкурентов с указанием ассортимента продукции, преимуществ и недостатков выпускаемой продукции, цен реализации и др.
Государство	Законодательство: внешнеэкономическая деятельность, налоговая политика государства, правила регистрации предприятия и т. д.
Экономико-политическая сфера	Динамика отраслевых экономических показателей в области и России, индекс инфляции, ставка рефинансирования, численность безработных, средняя заработанная плата, прожиточный минимум и др.
Местоположение	Территориальное местоположение предприятия, обеспечивающее минимальные затраты по содержанию производственных, офисных помещений, транспортных расходов по материально-техническому обеспечению и реализации продукции, услуги, включая расходы на рекламу; арендная плата, коммунальные и иные платежи.

4.4. Разработка мероприятий по совершенствованию производства

Задачей структур, отвечающих за разработку и обеспечение реализации управленческих решений, является систематическая работа по выявлению причин, приводящих к ухудшению экономических, финансовых показателей, и быть готовыми к противодействию рискам, которые были рассмотрены ранее. Но, принимаемое на вооружение мероприятие должно быть тщательно продумано, просчитано и осуществлено в объемах, которые могли бы обеспечить достижение целей, заложенных в стратегии развития предприятия.

Рекомендуемые мероприятия

Производство:

- повышение уровня использования производственных мощностей;
- внедрение прогрессивного оборудования;
- механизация и автоматизация производства;
- улучшение производственного материально-технического снабжения.

Финансы:

- совершенствование методики и нормативов по управлению финансами;
- оптимизации соотношения собственных и заемных средств;
- разработка рекламных проспектов для привлечения инвесторов;
- эмиссия ценных бумаг с целью привлечения финансовых ресурсов.

Персонал:

- проведение мероприятий по повышению квалификации работников, оценки и аттестации работников;
- анкетный опрос на психологическую совместимость работников;
- разработка положения по организации мотивации труда.

Инновации:

- создание службы предприятия по работе с инновациями;
- разработка положения по повышению заинтересованности работников во внедрении инноваций.

Технология:

- разработка мероприятий по улучшению действующих технологий;
- совершенствование технологий принятия управленческих решений;
- создание условий для применения современных информационных технологий.

Маркетинг:

- изучение и анализ целевых сегментов потребителей;
- изучение и анализ конкурентов, своих конкурентных преимуществ;
- разработка плана продвижения товара с учетом требований рынка, его потребительских свойств, новизны, полезности для потребителя;

- отслеживание динамики и тенденции изменения цен на аналогичную с выпускаемой предприятием продукцию.

Система качества:

- совершенствование стандартов предприятия в соответствии с требованиями потребителя;
- разработка эффективной системы контроля качества;
- разработка мероприятий по совершенствованию конструкции изделий;
- разработка мероприятий по снижению брака и рекламации потребителей.

Стратегия:

- выработка общей стратегии развития с учетом положения предприятия на рынке, ее текущих показателей;
- разработка инновационных и инвестиционных бизнес-проектов развития предприятия;
- учет и анализ рисков, их прогнозирование и выработка мер по их снижению;
- диверсификация;
- разработка стратегий лидерства и конкурентной борьбы.

Информация:

- поиск поставщиков информации;
- проверка достоверности и фильтрация информации;
- разработка системы защиты коммерческой тайны и другой полезной информации;
- компьютеризация и техническое развитие по продвижению информации.

Организационная культура и структура организации:

- создание благоприятного психологического климата в коллективе;
- мероприятия по повышению интереса и веры сотрудников в успех предприятия;
- мероприятия по созданию положительного имиджа фирмы.
- выбор и установление организационно-правовой формы;
- развитие эффективных коммуникационных связей между отделами и производственными подразделениями.

Проведение мероприятий требует дополнительных расчетов. Для более удобного анализа результатов проведенных мероприятий рекомендуется сведение полученных данных в табл. 9 и 10. Обязательно сделайте выводы.

ВЛИЯНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЗАТРАТ В НАТУРАЛЬНЫХ ЕДИНИЦАХ

ДЕЙСТВИЯ	ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, единиц				ЗАТРАТЫ В НАТУРАЛЬНЫХ ЕДИНИЦАХ								ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ: ПОКУПКА, ЗАМЕНА И РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТА		ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ
	в месяц		V _{год} , с учетом освоения		Сырье, материалы				Изменение технологии						
					на ед. изделия		на V _{год}		на ∑ t _x , час		квалифик. персонала				
	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Таблица 10

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ

ДЕЙСТВИЯ	СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ				ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ОТЧИСЛЕНИЯ В СТРАХ. ФОНДЫ				ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ НА ТЕХНОЛОГИЧ. НУЖДЫ			
	на ед. изд.		на V' _м		на ед. изд.		на V _м		на ед. изд.		на V _м	
	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ				ИТОГО ЗАТРАТ (ГОДОВЫЕ)		ОТКЛОНЕНИЯ (ГОДОВЫЕ)	СЕБЕСТОИМОСТЬ ИЗДЕЛИЯ		ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ				ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ
на ед. изд.		на V _м							на ед. изд.		на V _г		
баз	нов	баз	нов	баз	нов		баз	нов	баз	нов	баз	нов	
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27

5. ЗАДАЧИ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ

Задача № 1

Дано: Предприятие «Алина» производит 8 000 штук изделий типа А.

Цена реализации – 1 800 руб./шт.

Средние переменные издержки – 1 400 руб./шт.

Постоянные издержки – 1 500 000 руб.

Задание: произвести анализ чувствительности прибыли предприятия к изменению цены, если цена увеличивается на 10 %. Постоянные издержки увеличились на 880 000 руб.

Задача № 2

Дано: Руководству предприятия представлены на рассмотрение два проекта организации производства газонокосилок. Характеристики проектов даны в таблице.

Характеристика организационных проектов

Показатели	Варианты проекта	
	А	В
1	2	3
Объем спроса, шт./год	500	700
Цена, руб.	10 000	13 500
Постоянные затраты, руб.:		
– затраты на НИОКР	2 500 000	13 125 000
– обслуживание и ремонт	1 750 000	6 250 000
– затраты на реализацию	250 000	7 125 000
– общезаводские накладные расходы	250 000	4 500 000
Переменные затраты на единицу продукции, руб.:		
– сырье, основные материалы	1500	1 125
– прочие материалы	2 250	3 000
– заработная плата основных рабочих	4 625	3 750
– Энергия на технологические нужды	750	500

Задание: Сравнить и выбрать наиболее эффективный вариант организационного проекта производства газонокосилок.

Задача № 3

Предприятие производит электроприборы, реализуя 840 штук в месяц по цене 200 000 руб. Переменные издержки составляют 80 000 руб./шт., постоянные издержки предприятия – 4 000 000 руб. в месяц.

Возьмите на себя роль финансового директора предприятия и ответьте на следующий вопрос: начальник производственного отдела полагает, что увеличение расходов на амортизацию на 1 000 000 рублей в месяц способно дать прирост ежемесячной выручки от реализации на 800 000 рублей. Следует ли одобрить повышение расходов на рекламу?

Сделайте выводы.

6. ТЕСТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ

1. Кто устанавливает тарифные ставки для работников малого предприятия?
 - а) государство;
 - б) администрация области;
 - в) индивидуальный предприниматель;
 - г) нет правильного ответа.
2. Безубыточный минимальный объем производства не может измеряться в:
 - а) рублях;
 - б) нормо-часах;
 - в) штуках;
 - г) расчетных единицах.
3. Основные фонды при зачислении на баланс предприятия в результате приобретения оцениваются по _____ стоимости:
 - а) восстановительной;
 - б) полной первоначальной;
 - в) остаточной;
 - г) смешанной.
4. Какие цели стоит отнести к процедурам бизнес-планирования?
 - а) выработка управленческих решений;
 - б) получение кредитов или привлечение инвестиций;
 - в) прогнозирование результатов внедрения инноваций;
 - г) анализ рынка.
5. Какой из типов бизнес-планов разрабатывается в период санации предприятия?
 - а) внутренний бизнес-план;
 - б) инвестиционный бизнес-план;
 - в) бизнес-план финансового оздоровления;
 - г) бизнес-план для получения кредитов.
6. Какой сектор бизнеса образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потреблением товаров и услуг?
 - а) малый бизнес;
 - б) средний бизнес;
 - в) крупный бизнес.
7. Какие расчетные данные используются для построения графика безубыточности?
 - а) объем реализации в месяц;
 - б) условно-постоянные затраты в месяц;
 - в) переменные затраты на единицу продукции;
 - г) все выше перечисленное.

8. Какие затраты относятся к условно-постоянным?
- а) амортизация основных фондов;
 - б) стоимость сырья и материалов;
 - в) заработная плата АУП;
 - г) заработная плата рабочих, занятых в производстве;
 - д) канцелярские расходы.
9. Стоимость продукции строится на основе:
- а) максимальных издержек производства;
 - б) средних издержек производства;
 - в) постоянных издержек производства;
 - г) переменных издержек производства.
10. Амортизация – это:
- а) износ основных фондов предприятия;
 - б) процесс переноса стоимости фондов предприятия на себестоимость создаваемой продукции;
 - в) затраты на реновации;
 - г) затраты на капитальный ремонт.

Темы бизнес-планов

1. Производство пиломатериалов
2. Производство кафельной (зеркальной) плитки
3. Производство деревянных окон
4. Производство акриловой краски
5. Организация предприятия по шиномонтажу
6. Организация предприятия по установлению сигнализации
7. Производство пирогов
8. Производство хлеба
9. Производство тортов
10. Производство натурального сока
11. Производство котлет
12. Производство пельменей
13. Производство ватрушек
14. Производство вареников
15. Производство пиццы
16. Производство пирожных
17. Производство хот-догов
18. Производство блинов
19. Производство салатов
20. Производство лапши
21. Производство шашлыков
22. Производство мороженого
23. Производство по пошиву детских комплектов белья
24. Производство по пошиву сорочек
25. Производство по пошиву медицинских халатов
26. Производство по пошиву постельного белья
27. Производство по пошиву юбки
28. Производство по пошиву платья
29. Производство по пошиву брюк
30. Производство по пошиву мужского костюма
31. Производство трикотажных изделий
32. Производство по пошиву футболок
33. Организация салона косметических услуг
34. Организация салона парикмахерских услуг
35. Организация музыкальной студии
36. Организация фотостудии
37. Организация предприятия по оформлению подарков
38. Организация предприятия по набору и распечатке текстов
39. Производство рыболовных сетей
40. Производство минеральной воды
41. Производство кактусов (пальм)

БИЗНЕС-ПЛАН ПРОИЗВОДСТВА ТРИКОТАЖНЫХ ПОЛУВЕРОВ**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Изучение и анализ рынка
2. Расчеты технических параметров предприятия по производству трикотажных полуверов
3. Расчеты экономических показателей текущей деятельности
4. Расчет годовых доходов предпринимательской деятельности

ВВЕДЕНИЕ

Современный рынок трикотажных изделий из пряжи достаточно обширен и разнообразен, на нем можно найти изделия практически любого размера и множество разнообразных моделей. Но при этом за достаточно умеренную цену покупателям со средним достатком часто предлагаются изделия либо неудовлетворительного качества, либо далеко не оригинальной модели. Основная причина в том, что рынок переполнен изделиями из Турции, Китая, качество которых оставляет желать лучшего.

В г. Ульяновске производством трикотажных изделий из пряжи занимается несколько частных фирм, но их изделия отличает скорее простота, чем оригинальность; шерстяной трикотаж фабрики «Русь» представлен только детскими моделями. Фирма «Велена» предлагает трикотажные пуловеры на самый взыскательный вкус: здесь вы найдете и эксклюзивные модели, отвечающие последним тенденциям в мире моды, и отличное качество изделий при очень приемлемых ценах. Если вы хотите всегда выглядеть модно и красиво и при этом хотите, чтобы одежда была удобной, то наша продукция именно для вас.

1. ИЗУЧЕНИЕ И АНАЛИЗ РЫНКА**1.1. Описание продукции, обоснование выбора**

Фирма «Велена» предлагает трикотажные пуловеры, которые отличает разнообразие цветовой гаммы, моделей и размеров. В качестве образца рассматривается однотонный пуловер размера 44/46.

Предлагаемая продукция призвана удовлетворить самого взыскательного потребителя. Основными преимуществами предлагаемой продукции являются: отличное качество, модели на любой вкус и доступная цена.

1.2. Рынки сбыта продукции

Продукция фирмы «Велена» предназначена для людей, ценящих качественную и разнообразную, отличающуюся оригинальностью, продукцию, предпочитающих комфортную и модную одежду.

Основной сегмент – это, прежде, всего женщины и молодые девушки, у которых есть вкус и желание красиво одеваться. Среди потенциальных клиентов могут оказаться люди из различных слоев населения. Клиентами фирмы могут быть люди со средним и высоким достатком. В силу различных обстоятельств сегменты рынка могут изменяться. И, следовательно, целесообразно расширять ассортимент продукции. В частности фирма «Велена» может предложить пуловеры различных моделей и размеров, кроме того, может заняться изготовлением костюмов или головных уборов из пряжи, а также шарфов.

1.3. Конкуренция на рынках сбыта

Область деятельности фирмы является давно действующей, продукция является одним из товаров первого потребления, пользующаяся постоянным спросом. В последнее время население нашей страны становится более разборчивым в выборе подобной продукции, поэтому фирма «Велена» считает немаловажным делать акцент на качестве и оригинальности продукции.

Также немаловажное значение имеет и то обстоятельство, что фирма «Велена» находится в г. Ульяновске, что позволяет сократить расходы на доставку и время до поступления прибыли.

Конкуренты фирмы «Велена», представляющие свою продукцию на рынке г. Ульяновска, находятся не только в нашей стране, но и за ее пределами. К потенциальным конкурентам можно отнести ЧП «Бирюкин», а из иностранных конкурентов: «LN fashion», Китай; «Daniel Ricci», Турция.

1.4. План маркетинга

а) Цели и стратегии. При разработке маркетинговой стратегии фирма приняла концепцию «Совершенствование и доступность товара». Данная концепция утверждает, что на рынке найдет сбыт продукция, отличающаяся наивысшим качеством и доступной ценой.

б) Ценообразование. При формировании метода установления цен следует исходить из объективно существующих факторов:

- способности оказывать услуги на высоком уровне, то есть производить товар высокого качества;

- постоянного роста стоимости материалов и покупных изделий, а также роста цен на электроэнергию и аренду помещений;

Исходя из этого, стратегия ценообразование в ближайший год будет основываться на сохранении конкурентоспособности товара, цена может возрастать с ростом инфляции.

в) Мероприятия по проведению продукции на рынок. Для полноценной работы и дальнейшего развития фирмы необходимо предпринять следующее:

а) продолжение глубокого изучения спроса основного сегмента на данную продукцию;

б) поиск дополнительных сегментов для выявления потребностей потребления;

в) расширение ассортимента;

г) неустанно собирать и изучать материалы по изготовлению выбранного товара;

д) для большего профессионализма заниматься дальнейшим самообразованием.

2. РАСЧЕТЫ ТЕХНИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРИКОТАЖНЫХ ПОЛУВЕРОВ

2.1. Результаты технической подготовки производства

Результаты конструкторской подготовки приведены в табл. П.2.1, а результаты технологической подготовки производства – в табл. П.2.2.

Таблица П.2.1

№	Наименование материалов	ед. изм.	Норма расхода материалов	Цена единицы материала, руб.	Общая стоимость материалов на расчетную единицу, руб.
1	Пряжа (№32/2)	кг	0,5	210	105
2	Нитки	1 кат. (50 м)	1/4	7	1,75
	Итого				106,75

Результаты технологической подготовки производства изделия

Рабочие по операциям					Технологическое оборудование			
Наименование операции, работ	Норма времени на опер., ч.	Профессия	Квалификация	Колво чел.	Наименование оборудования	Эл. мощн. оборуд., кВт.	Кол-во оборуд. ед.	Цена ед. оборуд., руб.
Изготовление выкройки	0,5	швея	5	1	Вяз. машина	0,4	1	17000
Подготовка машины	0,5				Утюг	1	1	800
Вязание деталей	1							
Обработка	0,83							
Стачивание деталей	0,5							
Утюжка	0,16							
Упаковка	0,16							
Итого:	3,64				Итого:		2	17800

2.2. Расчет месячного объема производства

$$V_M = C_p \times T_{\text{реж}} / N_{\text{вр}}, \text{ ед.},$$

$V_M = (1 \times 176) / 3,64 = 48 \text{ ед.}$ (Одна расчетная единица – 1 полувер). Тогда,

$$V'_M = 48 \text{ ед.} \times 0,4 = 19 \text{ ед./мес.},$$

где C_p – количество комплектов оборудования для организации деятельности, ед.

Исходя из наличия финансовых ресурсов, принимаем $C_p = 1$;

$T_{\text{реж}}$ – месячный режимный фонд рабочего времени с учетом необходимости резервирования на общее управление (принимаем 176 ч);

$\Sigma N_{\text{вр}}$ – суммарная норма времени на производство расчетной единицы продукции, т. е. продолжительность производственного цикла на расчетную единицу, $\Sigma N_{\text{вр}} = 3,64 \text{ ч.}$

Таким образом, фирма «Велена», состоящая из руководителя и исполнителя в одном лице, имеет оптимальные возможности производства данного вида товара в количестве 48 единиц в месяц.

2.3. Определение численности рабочих

Численность рабочих и количество оборудования (рабочих мест) определяется по формуле:

$$Ч_p = \Sigma T_p / T_{\text{эф}},$$

где ΣT_p – суммарные трудозатраты за расчетный период,

$$\Sigma T_p = V'_M \times N_{\text{вр}},$$

V'_M – принятый для расчетов объем производства, 48 ед.;

$N_{\text{вр}}$ – норма времени на операцию или в целом на единицу продукции (в зависимости от цели расчетов) с участием человека, 3,64 часа;

$T_{\text{эф}}$ – эффективный фонд загрузки рабочего или оборудования;

$$T_{\text{эф}} = T_{\text{реж}} = 176 \text{ ч (1 раб.)}$$

Следовательно, $Ч_p = 48 \times 3,64 / 176 = 0,98$ чел.

2.4. Производственная площадь

$$S_{\text{пр}} = C_{\text{раб.мест}} \times N_{\text{пл}} = 2 \times 3,5 = 7 \text{ м}^2,$$

где $N_{\text{пл}}$ – норма площади на единицу оборудования, рабочего места, принимаем 3 м^2 ;

$C_{\text{раб.мест}}$ – число рабочих мест, $C_{\text{раб.мест}} = 3$ ед.

2.5. Стоимость производственных площадей

$$K_3 = S_{\text{общ}} \times Ц_{\text{пл}},$$

где $S_{\text{общ}}$ – общая площадь для организации деятельности, определяемая с учетом 30 % на административные, хозяйственные и бытовые нужды, м^2 ;

$Ц_{\text{пл}}$ – стоимость 1 м^2 площади, принимаемая по текущим ценам.

Исходя из индивидуальных расчетов, принимаем $K_3 = 900$ руб./мес.

2.6. Капитальные затраты

Стоимость технологического оборудования:

$$C_{\text{тех.об.}} = Ц_{\text{вяз.м.}} + Ц_{\text{ут.}} = 17000 + 800 = 17800 \text{ руб.};$$

Стоимость хозинвентаря:

$$C_{\text{хоз.инв.}} = 150 + 103 + 58 + 50 + 34 + 15 + 10 = 420 \text{ руб.};$$

Стоимость патента на осуществляемую деятельность (15-кратный размер ММОТ),

$$C_{\text{пат.}} = 15 \times 100 = 1500 \text{ руб. в год.}$$

Стоимость регистрации, согласование с инспекциями, $C_{\text{рег.}} = 400$ руб.

2.7. Первоначальные запасы сырья и материалов

$$Z_{\text{м}} = \{ [(D_{\text{п.р.}} + D_{\text{р.п.}}), D_{\text{тр.п.}}] \max \} \times C_{\text{о.р.}} \times K_{\text{г.з.}}$$

где $D_{\text{п.р.}}$ – количество дней, в течение которых производится партия изделий (продукция) на реализацию, принимаем однодневную партию;

$D_{\text{р.п.}}$ – время от оправки продукции на реализацию до поступления оплаты за эту продукцию, реализацию продукции принимаем ежедневную;

$C_{\text{о.р.}}$ – стоимость однодневного потребления (расхода) материальных ресурсов,
 $C_{\text{о.р.}} = V'_{\text{м}} \times Ц_{\text{м}} \times N_{\text{м}} / 22 = 232,8$ руб.;

$K_{\text{г.з.}}$ – коэффициент, учитывающий гарантийный запас, принимаем $K_{\text{г.з.}} = 1,2$.

Тогда, $Z_{\text{м}} = [(5 + 0), 5] \max \times 232,8 \times 1,2 = 1396,8$ руб.

2.8. Общие затраты на создание нового производства

Все выполненные расчеты сведем в табл. П.2.3.

Таким образом, выполненные расчеты показывают, что для организации деятельности необходимо 26,92 тыс. руб. единовременных средств, из которых я имею собственных – 17,00 тыс. руб., а 10,00 тыс. руб. – средства партнеров.

Затраты на создание нового производства

Наименование расходов		Стоимость, руб.	Примечание
1	Производственные и хозяйственные помещения	5400	за 6 мес.
2	Хозяйственный инвентарь	420	
3	Оборудование, инструмент, оснастка	17800	табл. П.2.2
4	Первоначальные запасы сырья и материалов	1396,8	5 дней
5	Стоимость лицензии, патента, технической документации	1500	15 ММРОТ
6	Расходы на регистрацию, согласования с инспекциями	400	
7	Итого затрат, в том числе:	26916,8	
7.1	Имеются собственные средства	17000	
7.2	Имеются средства партнеров	10000	
7.3	Требуются средства инвесторов, заемные средства	–	

3. РАСЧЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Расчет текущих затрат предпринимательской деятельности

В целом все издержки производства рассчитываются по формуле:

$$C_{\text{пр}} = C_{\text{м}} + C_{\text{э}} + C_{\text{зп}} + C_{\text{стрх}} + C_{\text{пх}},$$

где $C_{\text{м}}$ – стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий;

$C_{\text{э}}$ – стоимость энергии и топлива на технологические цели;

$C_{\text{зп}}$ – заработная плата основных производственных рабочих;

$C_{\text{стрх}}$ – отчисления в страховые фонды;

$C_{\text{пх}}$ – общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Ст. 1. Стоимость сырья, материалов и других покупных изделий

$$C_{\text{м}} = V'_{\text{м}} \times C_{\text{м}} \times H_{\text{м}},$$

где $V'_{\text{м}}$ – объем производства, принятый для расчетов, 19 ед.;

$C_{\text{м}}$ – текущая цена за единицу материала, руб.;

$H_{\text{м}}$ – норма расхода материалов на изделие;

$C_{\text{м}} \times H_{\text{м}} = 106,75$ – это итог табл. П.2.1.

$C_{\text{м}} = 19 \times 106,75 = 2028,25$ руб.

Ст. 2. Расчет стоимости электроэнергии

$$C_{\text{э}} = M_{\text{у}} \times V'_{\text{м}} \times \Sigma t \times K_{\text{м}} \times C_{\text{э}},$$

где $M_{\text{у}}$ – установленная электрическая мощность технологического оборудования, кВт;

$V'_{\text{м}}$ – объем производства, принятый для расчетов, ед.;

Σt – норма времени использования электропотребителя на единицу продукции, ч;

$K_{\text{м}}$ – коэффициент использования мощности, $K_{\text{м}} = 0,8$;

$C_{\text{э}}$ – стоимость (тариф) 1 кВт/ч электроэнергии, принимаем $C_{\text{э}} = 1,15$ руб./кВт-ч.

– для вяз. машины: $C_{\text{в.м.}} = 0,4 \text{ кВт} \times 19 \text{ ед.} \times 1 \text{ ч} \times 0,8 \times 1,15 = 7,0$ руб.;

– для утюга: $C_{ут.} = 1 \times 0,16 \text{ ч.} \times 19 \text{ ед.} \times 0,8 \times 1,15 = 2,8 \text{ руб.}$

Общая стоимость электроэнергии на технологические нужды составляет:

$$C_э = C_{в.м.} + C_{ут.} = 7,0 + 2,8 = 9,8 \text{ руб.}$$

Ст. 3. Расчет заработной платы основных производственных рабочих

$$C_{з.п} = V'_м \times \Sigma H_{вр} \times T_{ст} \times K_{доп}$$

где $\Sigma H_{вр}$ – суммарная норма времени (труда рабочих, предпринимателя) на изготовление изделия по операциям, принимается из табл. П.2.2; 3,64 норма-ч;

$T_{ст}$ – средняя часовая тарифная ставка, 7 руб./час;

$V'_м$ – объем производства, принятый для расчетов, 19 ед.;

$K_{доп}$ – коэффициент доплат к заработной плате, $K_{доп} = 1,2$.

$$C_{з.п} = 19 \times 3,64 \times 7 \times 1,2 = 580 \text{ руб.}$$

Ст. 4. Отчисления во внебюджетные страховые фонды

$$C_{стрх} = C_{з.п} \times 26 \% = 580,0 \times 0,26 = 150,8 \text{ руб.}$$

Ст. 5. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы

$$C_{пх} = K_з + A_{об} + A_{инв} + C_{надб} + C_{тр} = 900 + 370,8 + 17,5 + 116 + 200 = 1604,3 \text{ руб.}$$

5.1. Аренда помещений в месяц, $K_з = 900 \text{ руб/мес.}$

5.2. Амортизация оборудования, $A_{об} = K_{об} \times H_a / 12 = 17800 \times 0,25 / 12 = 370,8 \text{ руб.}$

5.3. Амортизация хозяйственного инвентаря, $A_{инв} = K_{инв} \times H_a / 12 = 420 \times 0,5 / 12 = 17,5 \text{ руб.}$

5.4. Надбавка административным работникам, $C_{надб.} = 0,2 \times C_{з.п.} = 116 \text{ руб.}$

5.5. Транспортные расходы:

$$C_{тр} = 5 \text{ л. бенз.} \times 10 \text{ руб.} \times 4 = 200 \text{ руб. в месяц.}$$

Результаты расчетов по всем статьям расходов сводим в табл. П.2.4.

Таблица П.2.4

Калькуляция себестоимости изделия

Калькуляционные статьи расходов		Сумма, руб.
1	Сырье и материалы	2028,25
2	Энергия на технологические цели	9,8
3	Зарплата основных рабочих	580,0
4	Отчисления во внебюджетные фонды	150,8
5	Общепроизводственные, общехозяйственные расходы	1604,3
6	Итого текущих затрат за расчетный период	4373,15
7	Объем производства за расчетный период	19 единиц
8	Полная себестоимость единицы продукции, руб. за единицу	230,2

3.2. Расчет нижнего предела цены продукции

На основе полученной себестоимости единицы изделия рассчитываем цену изделия с учетом 25 % рентабельности.

$$C_{\text{мин}} = C_{\text{п}} + 0,25 \times C_{\text{п}} = 230,2 + 0,25 \times 230,2 = 287,8 \text{ руб.},$$

где $C_{\text{п}}$ – полная себестоимость единицы продукции.

Зная нижний предел цены и сравнивая ее с ценами, установившимися на рынке, определяем отпускную цену изделия ($C_{\text{реал.}}$), причем $C_{\text{рынка}} \geq C_{\text{реал.}} > C_{\text{мин}}$. Так как $C_{\text{рынка}} = 500 \text{ руб./ед.}$, $C_{\text{мин}} = 287,8 \text{ руб./ед}$ то цену реализации принимаем $C_{\text{реал.}} = 400 \text{ руб./ед.}$

Исходя из этой цены, рентабельность продукции по себестоимости составит:

$$P_{\text{с/с}} = [(C_{\text{реал.}} - C_{\text{полн.}}) / C_{\text{полн.}}] \times 100 \%,$$

где $C_{\text{полн.}}$ – полная себестоимость одной упаковки, 230,2 руб.,

Тогда, $P_{\text{с/с}} = [(400 - 230,2) / 230,2] \times 100 \% = 73,8 \%$, т. е. каждый рубль затрат на производство полуверов при принятой цене 400 руб. за единицу приносит 0,738 рубля прибыли.

4. РАСЧЕТ ГОДОВЫХ ДОХОДОВ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таблица П.2.5

Годовой доход предпринимателя _____

Наименование показателей		Сумма, руб.	Примечание (порядок расчета)
1.	Количество реализованной продукции в год, ед.	365	С учетом периода освоения
2.	Выручка от реализации	127750	$V_{\text{г}} = V_{\text{г}}'' \times C_{\text{реал.}}$
3.	Общие годовые текущие расходы	72432	$Z_{\text{г}} = V_{\text{г}}'' \times C_{\text{п}}$
4.	Годовой совокупный доход	55318	$D_{\text{г}} = (V_{\text{г}} - Z_{\text{г}}) + [(Z_{\text{зп}} + O_{\text{стрх}}) \times 12]$
5.	Налогооблагаемая база для единого налога	35318	$H_{\text{ЕН}} = D_{\text{г}} - J_{\text{г}}$
6.	Единый налог	5298	$ЕН = H_{\text{ЕН}} \times 0,15$
7.	Налогооблагаемая база для НДФЛ	50020	$H_{\text{НДФЛ}} = D_{\text{г}} - ЕН$
8.	Налог на доходы с физических лиц	6503	$\text{НДФЛ} = 0,13 \times H_{\text{НДФЛ}}$
9.	Чистый доход предпринимателя	43517	$D_{\text{ч}} = D_{\text{г}} - (ЕН + \text{НДФЛ})$
10.	Рентабельность по чистому доходу	60,1 %	$P_{\text{чд}} = (D_{\text{ч}} / Z_{\text{г}}) \times 100 \%$

Таким образом, расчеты показывают, что общие годовые расходы составляют 72432 руб., а годовой совокупный доход – 55318 руб. Чистый доход предпринимателя (при действующих в начале 2005 года налоговых платежах) составит 43517 руб. Плановая рентабельность по чистому доходу составит 60,1 %, что для производства является хорошим показателем. Такие экономические показатели позволяют принять решение о начале производства предпринимательской деятельности.

5. ГРАФИК БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Для того чтобы выяснить, каким должен быть объем продаж, при котором предприятие могло бы без посторонней помощи выполнить свои денежные обязательства, необходимо выполнить анализ безубыточности.

Для составления графика безубыточности составим вспомогательную таблицу П.2.6, расчетные из которой можно будет перевести на график (рис. П.2.1).

Расчетная таблица для построения графика безубыточности

№ мес	Объем производства	Условно-постоянные затраты	Перем. затраты на ед. изд.	Перем. затр. на мес. объем.	Суммарные текущие расходы	Выручка от реализации	Доход
1	2	3 Σ 5ст.	4 $\Sigma(1-4\text{ст.}) / V_M'$	5 4×2	6 $3+5$	7 $C_{\text{реал.}} \times 2$	8 $7-6$
1-3	$0,4 \times V_M = 19$	1604,3	145,7	2768,3	4372,6	6650	2277,4
4-6	$0,5 \times V_M = 24$	1604,3	145,7	3496,8	5101,1	8400	3298,9
7	$0,6 \times V_M = 28$	1604,3	145,7	4079,6	5683,9	9800	4116,1
8	$0,7 \times V_M = 34$	1604,3	145,7	4953,8	6558,1	11900	5341,9
9	$0,8 \times V_M = 38$	1604,3	145,7	5536,6	7140,9	13300	6159,1
10-11	$0,9 \times V_M = 44$	1604,3	145,7	6410,8	8015,1	15400	7384,9
12	$1 \times V_M = 48$	1604,3	145,7	6993,6	8597,9	16800	8202,1
итог	365	—	—	—	72432,1	127750	55317,9

На рис. П.2.1 мы строим кривую затрат, где учитываются постоянные и переменные затраты, последние зависят от объема производства, с ростом объема затраты растут пропорционально ему; и кривую выручки, она зависит от реализации, берет начало от нуля и по периодам времени соответственно рассчитывается умножением объема реализации в физических единицах на цену единицы продукции. Точка пересечения линии выручки от реализации с линией общих затрат определяет точку безубыточности ($T_{\text{бу}}$), которая наступает на первом месяце работы.

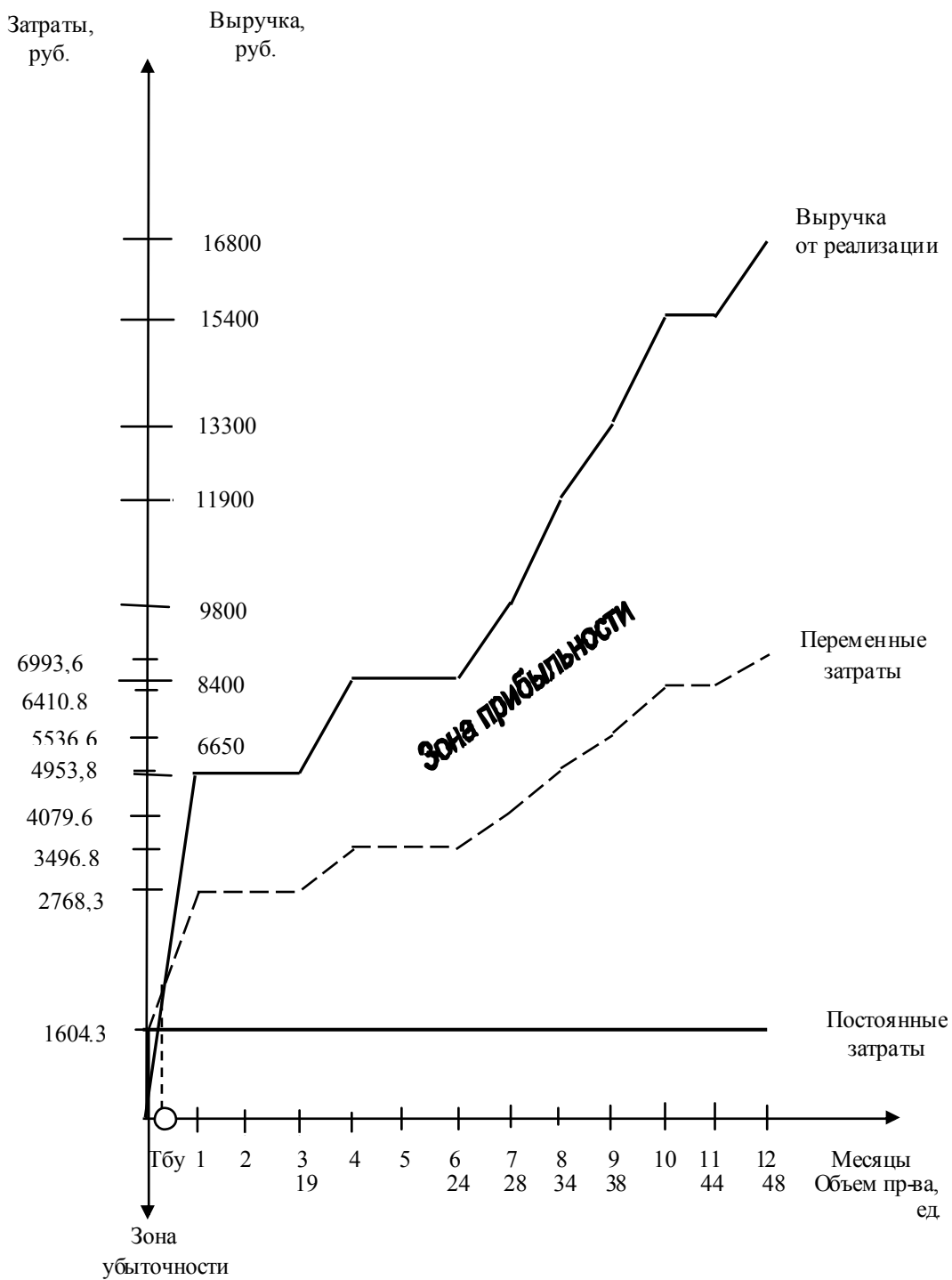


Рис. П.2.1. График безубыточности изготовления трикотажных пуловеров

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ВЫВОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Рассмотрение основных факторов и разработка мероприятий по их преодолению
2. Расчет результатов мероприятий. Расчеты технических параметров предприятия по производству трикотажных пуловеров
3. Расчет результатов мероприятий. Расчеты экономических показателей
4. Расчет годовых доходов предпринимательской деятельности

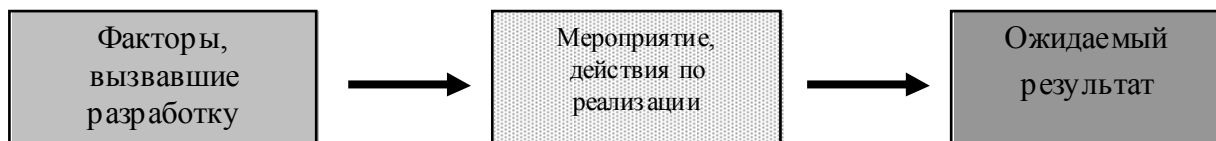
ВВЕДЕНИЕ

Экономическое состояние предприятия не может долгое время оставаться стабильным, так предприятие подвергается воздействию множества внешних и внутренних факторов, одни из которых оказывают более существенное влияние на его экономику, другие – меньшее.

На деятельность фирмы «Велена» оказал влияние неустойчивый спроса покупателей, в результате объем реализации продукции снизился. Это снижение обусловлено сезонным характером спроса, так как с наступлением весенне-летнего периода покупатели предпочитают приобретать более облегченные варианты трикотажных изделий. При этом в районе реализации моей продукции число покупателей, желающих приобрести качественные трикотажные изделия по приемлемым ценам, не уменьшилось. Поэтому для преодоления сложившейся негативной ситуации предполагается расширение ассортимента продукции и увеличение объема производства, что должно повлиять на сохранение клиентов, уже знакомых с продукцией фирмы «Велена», и привлечь новых. Кроме того расширение ассортимента позволит увеличить конкурентоспособность предприятия.

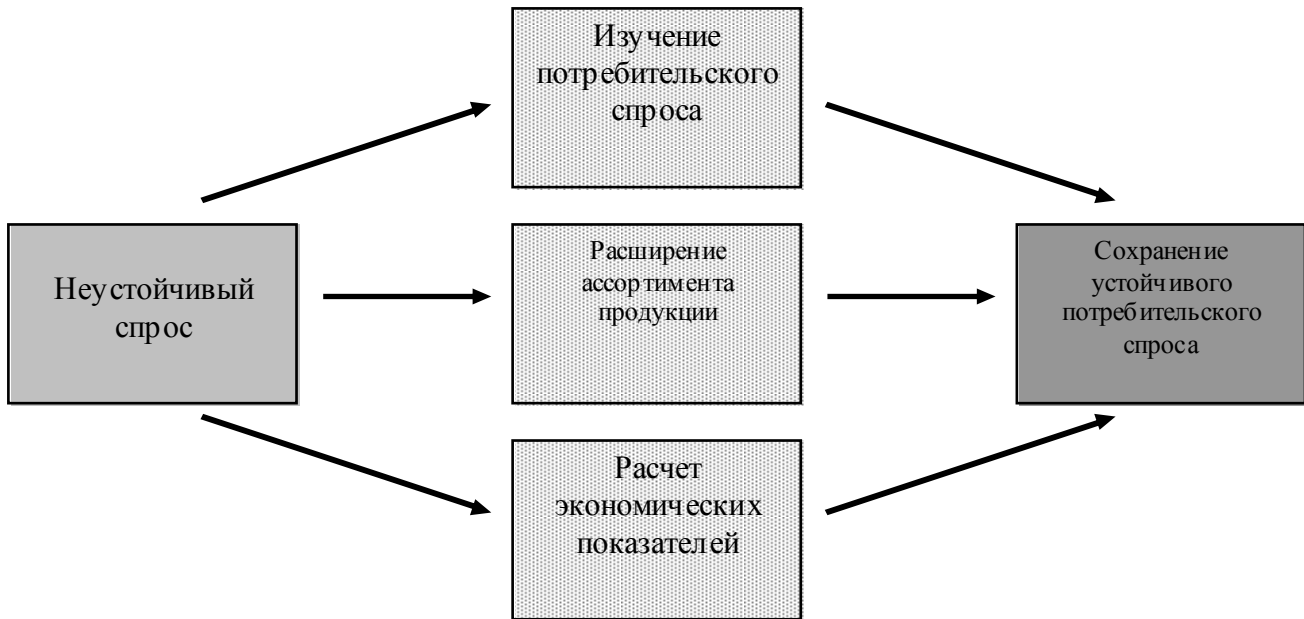
1. РАССМОТРЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ИХ ПРЕОДОЛЕНИЮ

Исследование факторов, влияющих на нашу деятельность будем проводить по следующей схеме:

**ВНЕШНИЙ ФАКТОР:**

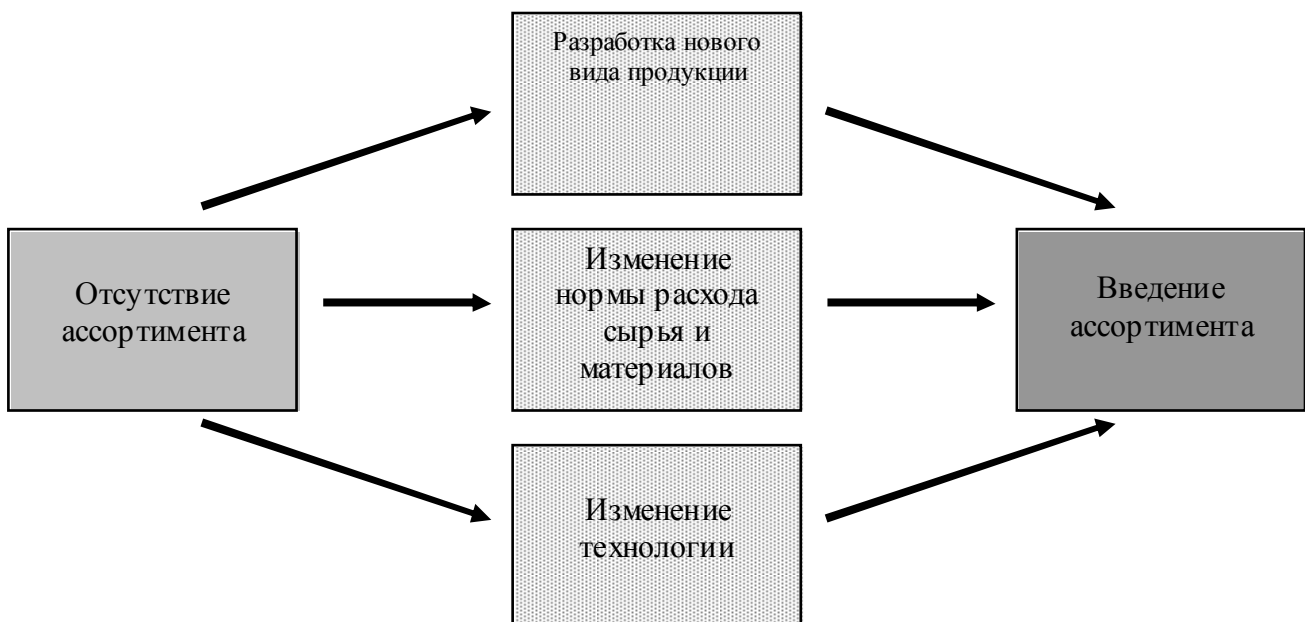
Для того чтобы изучить рынок сбыта, в связи с выбором ассортимента продукции, необходимо провести маркетинговое исследование. Так как фирма в течение достаточно длительного времени занимается производством данной продукции и имеет круг постоянных клиентов, вкусы и предпочтения которых ей хорошо знакомы, она имеет возможность с использованием собственных ресурсов провести исследование потребительского спроса.

В результате проведения исследования было установлено, что прежняя продукция продолжает пользоваться спросом, но чтобы сезонные колебания спроса не оказывали существенного влияния на экономику предприятия, необходимо расширить ассортимент, а именно начать производство трикотажных топов, которые будут пользоваться большим спросом в весенне-летний период.



ВНУТРЕННИЙ ФАКТОР:

По причине отсутствия широкого ассортимента продукции фирма «Велена» обладает достаточно низкой конкурентоспособностью, что негативно отражается на ее деятельности и может привести к снижению экономических показателей производства. Для преодоления сложившейся ситуации необходимо разработать модель нового вида продукции, что в свою очередь вызовет изменение расхода сырья и материалов, а так же изменение технологии производства. Учитывая влияние внешнего фактора, в качестве нового вида продукции будут производиться трикотажные топы эксклюзивных моделей по эскизам, созданным фирмой. Данное мероприятие позволит значительно увеличить конкурентоспособность фирмы и стабилизировать ее экономику.



В связи с расширением ассортимента продукции необходимо выполнить новые расчеты технических параметров производства, текущих затрат и годовых результатов деятельности. Отметим все изменения, произошедшие в соответствующих таблицах.

2. РАСЧЕТЫ ТЕХНИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРИКОТАЖНЫХ ПОЛУВЕРОВ

2.1. Результаты технической подготовки производства

Результаты конструкторской подготовки приведены в табл. П.2.7, а результаты технологической подготовки производства – в табл. П.2.8.

Таблица П.2.7

Нормы расхода сырья, материалов на 1 трикотажный пуловер (изделие I)

№	Наименование материалов	ед. изм.	Норма расхода материалов	Цена единицы материала, руб.	Общая стоимость материалов на расчетную единицу, руб.
1	Пряжа (№32/2)	кг	0,5	210	105
2	Нитки	1 кат. (50 м)	1/4	7	1,75
	Итого				106,75

Таблица П.2.8

Нормы расхода сырья, материалов на 1 трикотажный топ (изделие II)

№	Наименование материалов	ед. изм.	Норма расхода материалов	Цена единицы материала, руб.	Общая стоимость материалов на расчетную единицу, руб.
1	Пряжа (№32/2)	кг	0,3	210	63
2	Нитки	1 кат. (50 м)	1/6	7	1,15
	Итого				64,15

Норма времени, необходимая для производства единицы нового изделия, так же не будет совпадать с принятой ранее, в следствие изменения затрат времени по операциям.

Таблица П.2.9

Результаты технологической подготовки производства

Вид изд-я	Рабочие по операциям					Технологическое оборудование			
	Наименование операции, работ	Норма времени на опер., ч.	Профессия	Квалификация	Кол-во чел.	Наимен. обор.	Эл. мощн обор. кВт.	Кол-во обор. ед.	Цена ед. обор., руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	Изготовление выкройки	0,5	швея	5	1	Вяз. машина	0,4	1	17000
	Подготовка машины	0,25				Утюг	1	1	800
	Вязание деталей	1							

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Обработка	0,83							
	Стачивание деталей	0,5							
	Утюжка	0,16							
	Упаковка	0,16							
	Итого:	3,64							
II	Изготовление выкройки	0,25							
	Подготовка машины	0,25							
	Вязание деталей	0,66							
	Обработка	0,5							
	Стачивание деталей	0,33							
	Утюжка	0,16							
	Упаковка	0,16							
	Итого:	2,3				Итого:		2	17800

2.2. Расчет месячного объема производства

$$V_M = C_p \times T_{\text{реж}} / H_{\text{вр}}, \text{ ед.},$$

где C_p – количество комплектов оборудования для организации деятельности, ед.

Исходя из наличия финансовых ресурсов, принимаем $C_p = 1$;

$T_{\text{реж}}$ – месячный режимный фонд рабочего времени с учетом необходимости резервирования на общее управление (принимаем 176 ч);

$\Sigma H_{\text{вр}}$ – суммарная норма времени на производство расчетной единицы продукции, т. е. продолжительность производственного цикла на расчетную единицу, ч.

$$V_M(I) = (1 \times 176) / 3,64 = 48 \text{ ед. (Одна расчетная единица – 1 полувер).}$$

$$V_M(II) = (1 \times 176) / 2,3 = 76 \text{ ед. (Одна расчетная единица – 1 топ).}$$

В соответствии с данными, полученными в результате исследования потребительского спроса, соотношение между объемом производства старой продукции (изделие I) и новой (изделие II) составит 0,6 / 0,4 соответственно. Следовательно, принимаем оптимальный объем производства изделия I и изделия II равными соответственно:

$$V_M(I) = 48 \text{ ед.} \times 0,6 = 29 \text{ ед./мес.},$$

$$V_M(II) = 76 \text{ ед.} \times 0,4 = 30 \text{ ед./мес.}$$

Таким образом, фирма «Велена», состоящая из руководителя и исполнителя в одном лице, имеет оптимальные возможности производства данного вида товара в количестве 59 единиц в месяц, в том числе изделий I – 29 единиц, изделий II – 30 единиц. Общее количество продукции больше чем в базисном периоде на 11 единиц.

$$V'_M(I) = 29 \text{ ед.} \times 0,4 = 11 \text{ ед./мес.},$$

$$V'_M(II) = 30 \text{ ед.} \times 0,4 = 12 \text{ ед./мес.},$$

2.3. Определение численности рабочих

Численность рабочих и количество оборудования (рабочих мест) определяется по формуле: $Ч_p = \Sigma T_p / T_{эф}$,

где ΣT_p – суммарные трудозатраты за расчетный период, $\Sigma T_p = V'_m \times H_{вр.}$,

V'_m – принятый для расчетов объем производства, 48 ед.;

$H_{вр.}$ – норма времени на операцию или в целом на единицу продукции (в зависимости от цели расчетов) с участием человека, 3,64 часа;

$T_{эф}$ – эффективный фонд загрузки рабочего или оборудования;

$T_{эф} = T_{реж} = 176$ ч (1 раб.).

Следовательно, $Ч_p = (29 \times 3,64 + 30 \times 2,3) / 176 = 0,98$ чел.

Численность рабочих не изменится.

2.4 – 2.6

Площадь занимаемого ранее помещения, стоимость производственных площадей, а также капитальные затраты на оборудование ввиду проведенных мероприятий остались без изменения.

2.7. Первоначальные запасы сырья и материалов

$Z_m = \{ [(D_{п.р.} + D_{р.п.}), D_{тр.п.}] \max \} \times C_{о.р.} \times K_{г.з.}$

где $D_{п.р.}$ – количество дней, в течение которых производится партия изделий (продукция) на реализацию, принимаем однодневную партию;

$D_{р.п.}$ – время от оправки продукции на реализацию до поступления оплаты за эту продукцию, реализацию продукции принимаем ежедневную;

$C_{о.р.}$ – стоимость однодневного потребления (расхода) материальных ресурсов,

$C_{о.р.} = V'_m \times Ц_m \times H_m / 22 = (29 \times 106,75 + 30 \times 64,15) / 22 = 228,1$ руб.;

$K_{г.з.}$ – коэффициент, учитывающий гарантийный запас, принимаем $K_{г.з.} = 1,2$.

Тогда, $Z_m = [(5 + 0), 5] \max \times 228,1 \times 1,2 = 1368,6$ руб.

2.8. Общие затраты на создание нового производства

Все выполненные расчеты сведем в табл. П.2.10.

Таблица П.2.10

Затраты на создание нового производства

Наименование расходов		Стоимость, руб.	Примечание
1	Производственные и хозяйственные помещения	5400	за 6 мес.
2	Хозяйственный инвентарь	420	
3	Оборудование, инструмент, оснастка	17800	табл. П.2.2
4	Первоначальные запасы сырья и материалов	1368,6	5 дней
5	Стоимость патента	1500	15 ММРОТ
6	Расходы на регистрацию, согласования с инспекциями	–	
7	Итого затрат, в том числе:	26488,6	
7.1	Имеются собственные средства	17000	
7.2	Имеются средства партнеров	10000	
7.3	Требуются средства инвесторов, заемные средства	–	

3. РАСЧЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Расчет текущих затрат предпринимательской деятельности

В целом все издержки производства рассчитываются по формуле:

$$C_{\text{пр}} = C_{\text{м}} + C_{\text{э}} + C_{\text{зп}} + C_{\text{стрх}} + C_{\text{пх}},$$

где $C_{\text{м}}$ – стоимость сырья, материалов и комплектующих изделий;

$C_{\text{э}}$ – стоимость энергии и топлива на технологические цели;

$C_{\text{зп}}$ – заработная плата основных производственных рабочих;

$C_{\text{стрх}}$ – отчисления в страховые фонды;

$C_{\text{пх}}$ – общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

Ст. 1. Стоимость сырья, материалов и других покупных изделий

$$C_{\text{м}} = V'_{\text{м}} \times Ц_{\text{м}} \times H_{\text{м}},$$

где $V'_{\text{м}}$ – объем производства, принятый для расчетов, 19 ед.;

$Ц_{\text{м}}$ – текущая цена за единицу материала, руб.;

$H_{\text{м}}$ – норма расхода материалов на изделие;

$Ц_{\text{м}} \times H_{\text{м}}$ – это итог табл. П.2.7 и П.2.8.

$$C_{\text{м}} (\text{I}) = 11 \times 106,75 = 1174,25 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{м}} (\text{II}) = 12 \times 64,15 = 769,8 \text{ руб.}$$

Ст. 2. Расчет стоимости электроэнергии

$$C_{\text{э}} = M_{\text{у}} \times V'_{\text{м}} \times \Sigma t \times K_{\text{м}} \times Ц_{\text{э}},$$

где $M_{\text{у}}$ – установленная электрическая мощность технологического оборудования, кВт;

$V'_{\text{м}}$ – объем производства, принятый для расчетов, ед.;

Σt – норма времени использования электропотребителя на единицу продукции, ч;

$K_{\text{м}}$ – коэффициент использования мощности, $K_{\text{м}} = 0,8$;

$Ц_{\text{э}}$ – стоимость (тариф) 1 кВт/ч электроэнергии, принимаем $Ц_{\text{э}} = 0,8$ руб./кВт-ч.

– для вяз. машины: $C_{\text{в.м.}} (\text{I}) = 0,4 \text{ кВт} \times 11 \text{ ед.} \times 1 \text{ ч} \times 0,8 \times 1,15 = 4,05 \text{ руб.};$

– для утюга: $C_{\text{ут.}} (\text{I}) = 1 \times 0,16 \text{ ч.} \times 11 \text{ ед.} \times 0,8 \times 1,15 = 1,62 \text{ руб.};$

– для вяз. машины: $C_{\text{в.м.}} (\text{II}) = 0,4 \text{ кВт} \times 12 \text{ ед.} \times 0,66 \text{ ч} \times 0,8 \times 1,15 = 2,9 \text{ руб.};$

– для утюга: $C_{\text{ут.}} (\text{II}) = 1 \times 0,16 \text{ ч.} \times 12 \text{ ед.} \times 0,8 \times 1,15 = 1,77 \text{ руб.}$

Общая стоимость электроэнергии на технологические нужды составляет:

$$C_{\text{э}} (\text{I}) = C_{\text{в.м.}} (\text{I}) + C_{\text{ут.}} (\text{I}) = 4,05 + 1,62 = 5,67 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{э}} (\text{II}) = C_{\text{в.м.}} (\text{II}) + C_{\text{ут.}} (\text{II}) = 2,9 + 1,77 = 4,67 \text{ руб.}$$

Ст. 3. Расчет заработной платы основных производственных рабочих

$$C_{\text{з.п}} = V'_{\text{м}} \times \Sigma H_{\text{вр}} \times T_{\text{ст}} \times K_{\text{доп}},$$

где $\Sigma H_{\text{вр}}$ – суммарная норма времени (труда рабочих, предпринимателя) на изготовление изделия по операциям, принимается из табл. П.2.9;

$T_{\text{ст}}$ – средняя часовая тарифная ставка, 7 руб./час;

$V'_{\text{м}}$ – объем производства, принятый для расчетов, ед.;

$K_{\text{доп}}$ – коэффициент доплат к заработной плате, $K_{\text{доп}} = 1,2$.

$$C_{\text{з.п}} (\text{I}) = 11 \times 3,64 \times 7 \times 1,2 = 336 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{з.п}} (\text{II}) = 12 \times 2,3 \times 7 \times 1,2 = 232 \text{ руб.}$$

Ст. 4. Отчисления во внебюджетные страховые фонды

$$C_{\text{стрх}} = C_{\text{з.п}} \times 26 \% = (336 + 232) \times 0,26 = 147,7 \text{ руб.}$$

Ст. 5. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы

$$C_{\text{пх}} = K_3 + A_{\text{об}} + A_{\text{инв}} + C_{\text{надб}} + C_{\text{тр}} = 900 + 370,8 + 17,5 + 113,6 + 200 = 1601,9 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{пх}} (\text{I}) = 1601,9 \times 0,6 = 961,2 \text{ руб.}$$

$$C_{\text{пх}} (\text{II}) = 1601,9 \times 0,4 = 640,7 \text{ руб.}$$

5.1. Аренда помещений в месяц, $K_3 = 900$ руб/мес.

5.2. Амортизация оборудования, $A_{\text{об}} = K_{\text{об}} \times N_a / 12 = 17800 \times 0,25 / 12 = 370,8$ руб.

5.3. Амортизация хозяйственного инвентаря, $A_{\text{инв}} = K_{\text{инв}} \times N_a / 12 = 420 \times 0,5 / 12 = 17,5$ руб.

5.4. Надбавка административным работникам, $C_{\text{надб.}} = 0,2 \times C_{\text{з.п.}} = 113,6$ руб.

5.5. Транспортные расходы:

$$C_{\text{тр}} = 5 \text{ л. бенз.} \times 10 \text{ руб.} \times 4 = 200 \text{ руб. в месяц.}$$

Результаты расчетов по всем статьям расходов сводим в табл. П.2.11.

Таблица П.2.11

Калькуляция себестоимости изделия

Калькуляционные статьи расходов		Сумма, руб.		
		Базовый	Новый период	
			I	II
1	Сырье и материалы	2028,25	1174,25	769,8
2	Энергия на технологические цели	6,8	5,67	4,67
3	Зарплата основных рабочих	580,0	336,0	232
4	Отчисления во внебюджетные фонды	206,5	87,4	60,3
5	Общепроизводственные, общехозяйственные расходы	1604,3	961,2	640,7
6	Итого текущих затрат за расчетный период	4425,85	2564,52	1707,47
7	Объем производства за расчетный период	19 ед.	11 ед.	12 ед.
8	Полная себестоимость единицы продукции, руб. за единицу	233	233	142,3

3.2. Расчет нижнего предела цены продукции

На основе полученной себестоимости единицы изделия рассчитываем цену изделия с учетом 25 % рентабельности.

$$C_{\text{мин}} = C_{\text{п}} + 0,25 \times C_{\text{п}}$$

$$C_{\text{мин}} (\text{I}) = 233 + 0,25 \times 233 = 291 \text{ руб.},$$

$$C_{\text{мин}} (\text{II}) = 142,3 + 0,25 \times 142,3 = 177,9 \text{ руб.},$$

где $C_{\text{п}}$ – полная себестоимость единицы продукции. Зная нижний предел цены и сравнивая ее с ценами, установившимися на рынке, определяем отпускную цену изделия ($C_{\text{реал.}}$), причем $C_{\text{рынка}} \geq C_{\text{реал.}} > C_{\text{мин.}}$

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛ. 2

Так как $C_{рынка} (I) = 500$ руб./ед., $C_{мин} (I) = 291$ руб./ед то цену реализации принимаем $C_{реал} (I) = 400$ руб./ед., а $C_{рынка} (II) = 400$ руб./ед., $C_{мин} (II) = 177,9$ руб./ед то цену реализации принимаем $C_{реал} (II) = 300$ руб./ед.

Исходя из этой цены, рентабельность продукции по себестоимости составит:

$$P_{с/с} = [(C_{реал} - C_{полн.}) / C_{полн.}] \times 100 \%,$$

где $C_{полн.}$ – полная себестоимость одной упаковки, руб.

$$\text{Тогда, } P_{с/с} (I) = [(400 - 233) / 233] \times 100 \% = 71,7 \%,$$

$$P_{с/с} (II) = [(300 - 142,3) / 142,3] \times 100 \% = 110,8 \%$$

4. РАСЧЕТ ГОДОВЫХ ДОХОДОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Таблица П.2.12

Годовой доход предпринимателя _____

Наименование показателей		Сумма, руб.		Примечание (порядок расчета)
		Базов.	Нов.	
1.	Количество реализованной продукции в год, ед.	365	448 (220 / 228)	С учетом периода освоения
2.	Выручка от реализации	127750	156400 (88000 / 68400)	$B_r = B_r'' \times C_{реал.}$
3.	Общие годовые текущие расходы	72432,1	83704 (51260 / 32444)	$Z_r = B_r'' \times C_n$
4.	Годовой совокупный доход	55317,9	72696	$D_r = (B_r - Z_r) + [(Z_{зп} + O_{стрх}) \times 12]$
5.	Единый налог	5298	10904,4	$ЕН = Н_{ЕН} \times 0,15$
6.	Налогооблагаемая база для НДСФЛ	50020	61791,6	$Н_{НДСФЛ} = D_r - ЕН$
7.	Налог на доходы с физических лиц	6503	8032,9	$НДСФЛ = 0,13 \times Н_{НДСФЛ}$
8.	Чистый доход предпринимателя	43517	53758,7	$D_{ч} = D_r - (ЕН + НДСФЛ)$
9.	Рентабельность по чистому доходу	60,1 %	64,2 %	$P_{чд} = (D_{ч} / Z_r) \times 100 \%$

Влияние мероприятий на производственные ресурсы и на финансовый результат от предпринимательской деятельности приведено в табл. П.2.13 и П.2.14.

Фирма «Велена» благодаря расширению ассортимента сохранила своих клиентов и даже привлекла новых.

Следовательно, проведенные мероприятия, целью которых было преодоление возникших неблагоприятных факторов и сохранение (по возможности улучшение) текущего экономического состояния предприятия, полностью себя оправдали.

Влияние мероприятий на производственные ресурсы (в натуральном выражении)

ДЕЙСТВИЯ	ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА, ЕДИНИЦ				ЗАТРАТЫ В НАТУРАЛЬНЫХ ЕДИНИЦАХ								ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ: ПОКУПКА, ЗАМЕНА И РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ, ИНСТРУМЕНТА		ЕДИНОВРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ
	в месяц		V _{год} , с учетом освоения		Сырье, материалы				Изменение технологии						
					на ед. изделия		на V _{год}		на ∑ t, час		квалиф. персонала				
	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Расширение ассортимента продукции. Разработка нового вида продукции	I – 19	I – 11 II – 12	I – 364,8	I – 220,4 II – 228	I – 0,5 кг	I – 0,5 кг II – 0,3 кг	I – 182,4 кг	I – 110,2 кг II – 68,4 кг	I – 3,64	I – 3,64 II – 2,3	5	5	–	–	–

Экономический результат реализации мероприятий (в денежном выражении)

ДЕЙСТВИЯ	СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ				ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, ОТЧИСЛЕНИЯ В СТРАХОВЫЕ ФОНДЫ				ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ НУЖДЫ			
	на ед. изд.		на В _м		на ед. изд.		на В _м		на ед. изд.		на В _м	
	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов	баз	нов
Расширение ассортимента продукции. Разработка нового вида продукции	I – 106,5	I – 106,5 II – 64,15	I – 1174,25	I – 1174,25 II – 769,8	I – 41,4	I – 38,5 II – 24,4	I – 786,5	I – 423,4 II – 292,3	I – 0,36	I – 0,52 II – 0,39	I – 6,8	I – 5,67 II – 4,67

НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ				ИТОГО ЗАТРАТ (ГОДОВЫЕ)		ОТКЛОНЕНИЯ (ГОДОВЫЕ)	СЕБЕСТОИМОСТЬ ИЗДЕЛИЯ		ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ				ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ
на ед. изд.		на В _м							на ед. изд.		на В _г		
баз	нов	баз	нов	баз	нов			баз	нов	баз	нов		
I – 84,4	I – 87,4 II – 53,4	I – 1604,3	I – 961,2 II – 640,7	4425,85	4271,99	– 153,86	I – 233	I – 233 II – 142,3	I – 400	I – 400 II – 300	I – 127680	I – 88000 II – 68400	9703,6

Установленные мощности некоторых видов оборудования

Наименование оборудования	Установленная электрическая мощность
Оборудование для пищевого производства	
Электрическая плита	3,0
Холодильник 0,1 кВт	0,5–1,1
Морозильная камера	0,15–0,2
Соковыжималка	0,1
Фритюрница	1,5
Миксер	0,1
Электрическая мясорубка	0,2–1,5
«Фризер 15М»	0,6
Дозатор-фасовщик мороженого-ДР	0,4
Электрочайник	2,0
Тестомесильная машина	0,4–1,5
Пекарная печь	1,0
«Командор» (для приготовления кур-гриль)	3,2
Лапшарезка	0,5
Просеиватель муки	1,8
Блинница	1,5
<u>Для выпечки хлеба:</u>	
Печь «Циклон-ротор» 216	14,0
Шкаф расстройный «Бриз»	6,8
Оборудование для швейного и текстильного производства	
Швейная машина	0,2–0,25
Вязальная машина	0,4
Оверлок	0,2–0,25
Петельная машина	0,25
Машина для пришивки пуговиц	0,25
Утюг	0,2–1,2
Оргтехника и бытовая техника	
ККМ	0,2
Компьютер (AMD Athlon tm XP-1600)	0,1
Принтер (Epson 830 photo)	0,01
Сканер (Epson 1260 photo)	0,01

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛ. 3

Наименование оборудования	Установленная электрическая мощность
Усилитель	0,1
Микшер	0,02
Светильник	0,1
Фен	1,4
Плойка	0,3
Электрооборудование для шиномонтажа	
Подъемник	1,5
Пресс	2,5–3,0
Вулканизатор	3,5–4,0
Компрессор	1,5–2,0
Стенд для балансировки	1,0–1,5
Другое электрооборудование	
Циркулярная пила	1,5
Электрический рубанок	1,0
Станок-шипорез	1,5
Станок для вырезания сучков	2,0
Шлифовальный станок	3,0
Пескоструй	1,0

**Стоимость патента для индивидуальных предпринимателей,
удостоверяющего право на применение упрощенной системы
налогообложения, учета и отчетности**

Вид предпринимательской деятельности	Годовая стоимость, кратная размеру минимальной месячной оплаты труда (ММРОТ)
Сфера кустарно-ремесленных промыслов	
Изготовление одежды (обуви)	10
Изготовление вязаных, вышитых изделий	10
Изготовление мебели, столярных изделий	10
Изготовление искусственных цветов	5
Изготовление рыболовных принадлежностей	5
Изготовление товаров народного потребления	25
Изготовление хлебобулочных изделий	5
Сфера бытового обслуживания населения	
Техническое обслуживание и ремонт автомобилей и других транспортных средств	50
Фотографирование	10
Парикмахерские услуги	10
Косметические услуги, не связанные с лечебной и хирургической деятельностью	10
Стенографические, машинописные работы	30
Транспортное обслуживание граждан владельцами личных автомобилей и других транспортных средств	50
Звукозапись	20
Прокат видеокассет	25
Видеосъемка	20
Ремонт и обслуживание компьютеров	25
Другие виды деятельности в сфере бытового обслуживания населения	15
Другие виды индивидуальной трудовой деятельности	
Выращивание и продажа аквариумных рыбок и декоративных птиц	10
Торгово-закупочная деятельность	50
Охранные услуги	50
Сельскохозяйственная деятельность	15
Другие виды предпринимательской деятельности	25

1 ММРОТ = 820 руб.

РЕЗЮМЕ

Показатели	Значение
1. Вид выпускаемой продукции, оказываемой услуги	
2. Норма времени на изготовление расчетной единицы продукции	
3. Объем производства	
4. Объем реализации (1-й месяц)	
5. Объем реализации (годовой)	
6. Затраты на организацию производства	
7. Величина собственного капитала	
8. Величина заемного капитала	
9. Материалоемкость продукции	
10. Энергоемкость продукции	
11. Трудоемкость продукции	
12. Себестоимость изделия	
13. Общие годовые расходы	
14. Цена реализации	
15. Рентабельность по себестоимости	
16. Точка безубыточности (безубыточный объем производства)	
17. Годовой совокупный доход	
18. Чистый годовой доход	
19. Рентабельность по чистому доходу	
20. Срок окупаемости капиталовложений	

Экзаменационные вопросы по дисциплине «Экономика предприятия»

1. Предприятие и предпринимательская деятельность. Основные понятия
2. Предприятие как субъект предпринимательской деятельности
3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
4. Учет внутренних факторов деятельности предприятия
5. Основные направления изучения и анализа рынка (факторы внешней среды предприятия)
6. Основные и оборотные средства предприятия
7. Трудовые ресурсы предприятия
8. Финансовые ресурсы предприятия
9. Капитал и имущество предприятия
10. Производственная мощность и программа предприятия
11. Качество и конкурентоспособность продукции
12. Управление затратами на предприятии
13. Текущие затраты: виды классификации, расчет статей себестоимости продукции по калькуляционным статьям затрат
14. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы
15. Себестоимость продукции
16. Ценовая политика предприятия
17. Финансовые результаты деятельности предприятия. Прибыль предприятия. Порядок определения валовой и чистой прибыли предпринимательской деятельности
18. Производственный процесс и принципы его организации
19. Производственная структура предприятия
20. Типы производства
21. Планирование деятельности предприятия
22. Бизнес-план: значение, классификация, структура
23. Информационные ресурсы и их роль в управлении предприятием
24. Аналитическая деятельность на предприятии
25. Учет и контроль на предприятии
26. Инновационная деятельность предприятия
27. Инвестиционная деятельность предприятия
28. Риски предприятия
29. Мероприятия по совершенствованию производства и деятельности предприятия в целом
30. Показатели экономической эффективности деятельности предприятия
31. Анализ эффективности производства
32. Анализ трудовых ресурсов предприятия
33. Анализ эффективности использования материальных ресурсов предприятия
34. Анализ финансового состояния предприятия
35. Мероприятия, направленные на снижение себестоимости продукции

Темы рефератов и докладов на конференции

1. Развитие малого бизнеса в Ульяновской области
2. Состояние и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Ульяновской области
3. Прибыль и доход как основные показатели результатов деятельности предприятия
4. Организация оплаты труда
5. Мотивация и стимулирование труда на предприятиях
6. Бюджет Ульяновска: доходная и расходная части бюджета города, причины дефицитности бюджета
7. Прибыль предприятия и ее распределение
8. Малое предпринимательство, индивидуальное предпринимательство и самозанятость как средство оживления экономики области
9. Молодежь на рынке труда Ульяновской области
10. Прогнозирование спроса
11. Управление качеством продукции на конкретном предприятии
12. Реклама и стимулирование сбыта продукции
13. Выбор оптимального канала распределения
14. Кадровое планирование
15. Ассортиментная политика предприятия
16. Разработка и продвижение нового товара
17. Кредиты банка: порядок получения и учета, сущность кредитного договора, проценты за пользование кредитом
18. Упрощенная система налогообложения
19. Современное состояние кризиса неплатежей и пути решения этой проблемы
20. Состояние и развитие транспорта области
21. Современные методы оценки бизнеса предприятия
22. Управление инновационной политикой предприятия
23. Бизнес-план как средство стабилизации экономики
24. Анализ оборотных средств предприятия
25. Теневая экономика Ульяновской области, России, зарубежных стран
26. Влияние инвестиций на эффективность деятельности предприятия
27. Заработная плата в России и Ульяновской области
28. Динамика цен и тарифов на потребительские товары и услуги населению
29. Кредитная система в Ульяновской области
30. Финансовые риски
31. Коммерческие риски
32. Кредитные риски
33. Риски предприятия (коммерческие, финансовые, кредитные)
34. Рынок ценных бумаг
35. Маркетинговая политика предприятия
36. Стратегия развития предприятия
37. Точки роста экономики Ульяновской области
38. Пути и методы привлечения инвестиций в развитие г. Ульяновска
39. Новые формы укрупнения и управления дочерними предприятиями

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кочетков А. И. Экономика предприятия: Учебное пособие / А. И. Кочетков. – М., 2003.
2. Кузнецов В. В. Организационно-экономические функции предприятия: Деловая игра / В. В. Кузнецов. – Ульяновск: УлГТУ, 1996.
3. Кузнецов В. В. Тренинг по моделированию процесса становления нового предприятия и организации его деятельности / В. В. Кузнецов. – Ульяновск: УлГТУ, 2001.
4. Кузнецов В. В. Разработка бизнес-плана создания малого предприятия и экономические методы управления предпринимательской деятельностью / Кузнецов В. В., Ваховский В. В., Кондрачева М. Н. – Ульяновск: УлГТУ, 2000.
5. Лобанова Т. П. Бизнес-план. Опыт, проблемы / Лобанова Т. П., Мясоедова Л. В., Граноженко Т. А., Олейникова Ю. А. – М., 2000.
6. Сафронов Н. А. Экономика предприятия. Учебник / Н. А. Сафронов. – М., 2003.
7. Упрощенная система налогообложения учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства. – Тольятти, 2003.
8. Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства / Л. Н. Череданова. – М., 2000.

Учебное издание

Кузнецов Виталий Васильевич
Большухина Ирина Сергеевна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания
для проведения практических занятий по курсу
«Экономика предприятия»

Подписано в печать 27.09.2006. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 3,26. Тираж 100 экз. Заказ

Ульяновский государственный технический университет
432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, д. 32.

Типография УлГТУ, 432027, г. Ульяновск, ул. Сев. Венец, д. 32.