**Факультет: Дата защиты: “ ” июня 2003г.**

**Специальность: Оценка:**

**ФИО дипломата ФИО руководителя**

 **Тема: Создание собственного производства**

##  **На предприятии оптовой торговли обувью**

**Специальная часть: Бизнес-план как основа**

 **инвестиционного проекта.**

|  |
| --- |
| **Содержание материалов** |
| **Пояснительная записка** | **листов** |
| **Содержание графического****материала** | **листов** |

**Сдал:**

СОДЕРЖАНИЕ

#  Введение 3 стр.

1. Аналитическая часть 5 стр.

1.1. Анализ хозяйственной деятельности АО «Анита» 5 стр.

 1.1.1.Характеристика предприятия 11 стр.

 1.1.2.Правовое обеспечение 12 стр.

 1.1.3.Анализ управления АО «Анита» 24 стр.

1.2. Финансово-экономический анализ 27 стр.

1.2.1.Анализ финансового состояния АО «Анита» 28 стр.

1. Проектная часть 37 стр.

2.1. Технико-экономическое обоснование проблемы 37 стр.

2.2. Организационная часть 42 стр.

2.3. Технологическая часть 48 стр.

2.4. Расчетно-экономическая часть 52 стр.

1. Информационное обеспечение проекта 72 стр.
2. Специальная часть 82 стр.

Выводы 91 стр.

 Литература 92 стр.

**ВВЕДЕНИЕ.**

#  Складывающаяся в России рыночная система хозяйствования обусловливает необходимость переосмысления форм и методов ведения экономики предприятия. Очевидно, что они должны быть иными, чем ранее: многообразными по форме, быстро адаптирующимися к меняющейся обстановке и предполагающими предпринимательское поведение во взаимодействии одновременно со многими субъектами рыночной экономики.

#  У предприятий постоянно возникают вопросы, требующие решения: как должна работать экономика предприятия; от чего зависит эффективность ее ведения; как работать с поставщиками и потребителями; в каких случаях необходима ориентация на оптовую торговлю и в каких – на розничную; как стимулировать высокопроизводительный труд; какие факторы определяют успех в конкурентной борьбе и т. д.

 Поиск ответов на эти вопросы нередко происходит на основе так называемого метода проб и ошибок, что в нынешних условиях дорого обходится не только предприятию, но и обществу в целом. Основной причиной этого является не простое умение, а скорее, незнание руководителями форм и методов работы в условиях рыночной системы хозяйствования.

 В то же время нельзя механически переносить на российскую почву опыт работы фирм развитых стран. Необходима его адаптация с учетом традиций и менталитета российских хозяйственников.

 Дипломный проект посвящен раскрытию основ функционирования предприятия в современных условиях. Исходным стало рассмотрение содержания основной экономической проблемы. Дана характеристика организационно-правовых форм предприятий, показано влияние рыночной и централизованно-плановой систем хозяйствования на деятельность предприятия.

 Успешное ведение экономики предприятия во многом зависит от форм его ресурсного обеспечения и характера использования основного и оборотного капитала, рабочей силы. Этим вопросам посвящен второй раздел дипломной работы.

 Рациональность использования ресурсов сказывается на результатах деятельности предприятия. Поэтому рассматриваются такие экономические категории, как издержки, доход, прибыль, рентабельность, цены, анализируются показатели оценки хозяйственной деятельности предприятия.

 Успешное ведение экономики предприятия в условиях рыночных отношений предполагает использование предпринимательских доходов, в основе которых лежит поиск и реализации инноваций, нетривиальных решений поставленных задач. В этой связи рассмотрены сущность и виды предпринимательства, инновационная и инвестиционная деятельность предприятия, содержание и порядок составления бизнес-плана, основные аспекты коммерческого расчета, вопросы отношений предприятия и его работников.

 Одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия является диверсификация затрат и предполагаемое освоение новых видов деятельности.

 Цель дипломного проекта – разработка проекта создания цеха по производству детской обуви.

 Задачами проекта являются:

* анализ хозяйственной деятельности АО «Анита»;
* исследование технологии пошива детской области;
* разработка организации предприятия по созданию цеха по пошиву детской обуви;
* расчет затрат и результата проекта.

 В работе использованы данные отчетов АО «Анита» за 2001-2002 годы: научно-исследовательские, проектные материалы, нормативная и техническо-сметная документация, законодательные акты и постановления, а также литературные источники.

**1. Аналитическая часть.**

* 1. **Анализ хозяйственной деятельности АО**

1.1.1. Характеристика предприятия

#### **Детская обувная фабрика АО «Анита».**

В условиях динамично изменяющегося спроса на продукцию промышленных предприятий, достижений НТП, позволяющих, с одной стороны, улучшить потребительские свойства товаров и, с другой, обеспечить меньшие затраты ресурсов, - развитие структуры предприятия затрагивает и совершенствование всех ее элементов. С этим связаны изменения методов и форм организации производства для более эффективного использования новейших достижений науки и техники в производственном процессе.

 В настоящее время комплекс задач совершенствования общей и производственных структур предприятия правомерно разделить на две взаимосвязанные группы. В первую группу входят задачи совершенствования структуры, в которых повышение эффективности производства достигается в условиях относительно стабильных параметров среды предприятия; во вторую – задачи совершенствования структуры в плане адаптации предприятия к изменяющимся условиям рынка.

 Наука и практика определили такие пути совершенствования производственной структуры как укрупнение предприятий и цехов, интеграция отдельных предприятий, создание мощных промышленных и научно-производственных объединений на основе концентрации производства, достижение конструкторско-технологической однородности продукции за счет широкой унификации и стандартизации. При этом решаются задачи совершенствования общей структуры предприятия и его производственной структуры. Эффективность совершенствования общей структуры проявляется через повышение качества управления предприятием. Известно, что объем информации, подлежащей обработке в процессе управления, находится в квадратичной зависимости от числа элементов системы. Поэтому, формируя общую структуру предприятия, важно не только определить число подразделений, основных и вспомогательных цехов предприятия, но и учесть рациональные схемы информационных связей.

 Качество управления предприятием зависит от качества его организационной структуры и эффективности способа управления.

 Вторая группа задач совершенствования структуры предприятия обусловлена экономической самостоятельностью в условиях рынка. Эти задачи связаны с процессами адаптации промышленного предприятия к рыночным условиям. Изменение структуры предприятия, несмотря на ее консервативность, является важным условием адаптации.

 Целенаправленное совершенствование структуры на предприятии является предпосылкой его адаптивного поведения в условиях изменения рыночной среды. В условиях экономической самостоятельности предприятий по-новому, с системных позиций, решаются вопросы материально-технического снабжения, распределения сбыта готовой продукции и соответственно организации производства.

 Производственная структура предприятия формируется в соответствии с занимаемым сегментом рынка, прогнозными изменениями рыночной среды в плане изменения спроса на различные товары и услуги. В данном случае адаптационные свойства производственной структуры связаны с ее универсальностью – способностью удовлетворить потребность рынка товаров и услуг в определенном диапазоне.

 Структурные изменения в рамках адаптации как процесса проявляются в оперативной реакции предприятия на текущие фактические или прогнозные изменения параметров рыночной среды. Здесь производственная структура должна обеспечить минимизацию потерь, обусловленных, с одной стороны, потерями из-за неудовлетворенности рыночного спроса и, с другой – затратами, связанными с «настройкой» элементов производственной структуры на «новый спрос».

 АО «Анита» создано 01.01.2001 г. Учредителем является акционерное общество. Уставной фонд АО «Анита» составляет 65000 рублей.

 АО «Анита» является юридическим лицом, осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования, обладает имуществом на правах собственника, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, от своего имени заключает договоры.

 За исключением случаев, ограниченных Действующим Законодательством, основной целью и задачей, а также предметом деятельности АО «Анита» являются:

* + осуществление оптовой торговли обувью на территории Российской Федерации от своего имени.

 Среднесписочная численность работников предприятия составляет 236 человек в том числе, основные производственные рабочие – 178 человек, вспомогательные рабочие – 36 человек, управленческий персонал – 22 человека.

 Учет выручки на предприятии от реализации продукции определяется по мере ее оплаты, т.е. поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу предприятия.

 Предприятие реализовывает продукцию с торговой наценкой (45% и 35% соответственно на детские туфли и детские ботинки).

**1.1.2. Правовое обеспечение АО**

Действующим законодательством допускаются следующие организационно-правовые формы предприятий.

*Частные предприятия (единоличной формы владения) – ПБОЮЛ* – обычно небольшое по размерам, поэтому деятельность частных предприятий не особенно эффективна в производственной сфере, поэтому данные предприятия действуют преимущественно в сфере услуг.

*Полное товарищество* создаётся и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками. Его участники несут полную ответственность по обязательствам (всем своим имуществом). Управление осуществляется по общему согласию или большинством голосов, причём каждый участник имеет один голос. К моменту регистрации каждый участник обязан внести не менее 50% своего вклада. Прибыль (убытки) распределяются в соответствии с долей каждого участника.

*Товарищество на вере (коммандитное*) имеет наряду с действующими участниками, отвечающими по обязательствам своим имуществом (полные товарищи) одного или нескольких ассоциированных участников (коммандистов), отвечающих только своим вкладом и не принимающих участия в деятельности товарищества. Они имеют право получать соответствующую доле часть прибыли, а также преимущественное право на получение вкладов из оставшегося имущества в случае ликвидации товарищества.

*Общество с ограниченной ответственностью* (ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8. 02. 98). Участники общества несут ответственность по обязательствам общества только в пределах своих вкладов.

*Производственный кооператив* также действует на основании устава, основные положения которого аналогичны положениям уставов товариществ и обществ. Численность участников должна составлять не менее 5 человек. Они представляют собой объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности на основе членства (паевых взносов).

*Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)* аналогично по форме ООО, однако отличительным моментом является определение границ ответственности: ответственность по обязательствам общества не ограничивается вкладами его участников, а дополняется ответственностью имуществом вкладчиков в размерах, кратных доле каждого участника.

*Акционерное общество (корпорация*).

 ***Акционерным*** признается ***общество***, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Если акции предприятия распределяются среди «*заранее определенного круга* *лиц*», предприятие регистрируется как ***акционерное общество (АО)***.

 *Акционерные общества* чаще всего представляют собой объединения партнеров по делу, учреждаются людьми и организациями, между которыми существует устойчивый, постоянный деловой контакт, осуществляется взаимодействие, наблюдается взаимная заинтересованность в успехе общего дела. В связи с этим закрытые акционерные общества наиболее пригодны для объединения на длительное время сотрудничающих предпринимателей, частных лиц.

 *Акционерное общество* вовсе не обязательно выпускает акции. Собственность такого хозяйственного общества – это коллективная долевая собственность его участников. Участие в имуществе закрытого акционерного общества и размер учредительного взноса (владение долей акции) могут удостоверяться свидетельством, сертификатом, которые не являются ценными бумагами. Распределение чистой прибыли между участниками закрытого акционерного общества, равно как и между участникам всякого хозяйственного общества, осуществляется обычно в пропорциях, соответствующих доле участника в уставном капитале.

 Акционерное общество «Анита» считается созданным с момента его государственной регистрации.

 Для регистрации учредителям необходимо подготовить следующие документы (каждый учредитель в отдельности):

* + копии своих учредительных документов (указанное требование предъявляется лишь к обществу с ограниченной ответственностью, создаваемым одним юридическим лицом);
	+ копию свидетельства о регистрации учредителя (на каждое юридическое лицо, являющееся учредителем).

 Оба учредителя:

* + заявление учредителей с просьбой о регистрации, заполняемые по установленным формам;
	+ учредительный договор общества (2 экземпляра). Представляется при количестве учредителей более одного;
	+ устав общества, утвержденный учредителями (2 экземпляра);
	+ протокол учредительного собрания (представляется при количестве учредителей более одного);
	+ регистрационную карточку установленной формы (2 экземпляра);
	+ справку, подтверждающую неповторяемость наименования;
	+ документы, подтверждающие оплату госпошлины и регистрационного сбора.

 Рассмотренные организационно-правовые формы предпринимательства: общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, а также хозяйственные товарищества – используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Большие масштабы производства требуют иных организационно-правовых форм, позволяющих привлечь и использовать значительно большие капиталы. Такую возможность имеют акционерные общества.

 Акционерным обществом (АО) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им вкладов.

 Правовое положение акционерных обществ в период их создания регулировалось в основном Положением об акционерных обществах (универсальным Постановлением Совета Министров РСФСР от 25.12.90 №601) и чередой указов Президента и иных подзаконных актов, действовавших в части, не противоречащей положениям части первой Гражданского кодекса РФ.

 Федеральный закон РФ, введенный в действие с 1 января 1996 г., в значительной мере изменил все правовое поле в области корпоративных отношений. Теперь возникла сложная ситуация с точки зрения взаимодействия норм различных правовых актов. Особые трудности вызывает регулирование корпоративных отношений для АО, созданных в процессе приватизации. Для таких акционерных обществ продолжают действовать нормы Типового устава, утвержденного Указом Президента РФ от 01.07.92 г. № 721. Однако прекратили действия те положения уставов АО, которые противоречат положениям Закона.

 Акционерное общество считается созданным как юридическое лицо с момента его регистрации. Общество создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

 Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но не отвечает по обязательствам своих акционеров.

 Общество имеет свое фирменное наименование, которое должно содержать указание на его организационно-правовую форму (закрытое акционерное общество или открытое акционерное общество). Общество вправе иметь полное и сокращенное наименование на русском языке, иностранных языках и языках народов РФ.

 Закон «Об акционерных обществах» устанавливает, что все АО, созданные с участием государства или муниципального образования, могут быть только открытыми.

 Акционерное общество может создаваться путем учреждения вновь или реорганизации работающего юридического лица (слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования). Решение об учреждении общества принимается учредительным собранием. Число учредителей открытого общества не ограничено. Общество может создаваться и одним лицо.

 Учредители общества заключают между собой письменный договор, который определяет размер уставного капитала общества, категории и типы акций, подлежащих размещению среди учредителей, размер и порядок их оплаты, права и обязанности учредителей по созданию общества.

Основным документом, регулирующим деятельность общества, является его УСТАВ.

 Устав любого акционерного общества должен содержать следующие сведения: фирменное наименование, место нахождения и тип общества (открытое или закрытое); количество, номинальную стоимость, категории (обыкновенные, привилегированные) акций и типы привилегированных акций, размещенных обществом; права акционеров, размер уставного капитала, структуру и компетенцию органов управления обществом; порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров с перечнем вопросов, решение по которым принимается органами управления общества квалифицированным большинством голосов или единогласно; сведения о филиалах; иные положения, предусмотренные Законом «Об акционерных обществах», например, ограничение количества акций, принадлежащих одному акционеру, и их суммарной номинальной стоимости, или максимальное число голосов, предоставляемых одному акционеру.

 Акционерное общество может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или производственный кооператив.

 Акционерное общество может быть ликвидировано добровольно или по решению суда по основаниям, предусмотренным Гражданским кодексом РФ.

 Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества. Общество вправе размещать обыкновенные акции, а также один или несколько типов привилегированных. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% от уставного капитала. При учреждении общества как закрытого, так и открытого, акции должны быть размещены только среди учредителей. При этом все акции общества являются именными.

 Минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее 1000-кратной суммы минимального размера оплаты труда на дату регистрации общества, а закрытого – не менее 100-кратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом.

 Общества вправе размещать дополнительно к размещенным акциям (это так называемые объявленные акции) определенное количество акций. При этом должны быть определены права, предоставляемые акциями общества каждой категории (типа), которые оно размещает.

 Общее собрание акционеров может принять решение об увеличении уставного капитала общества, во-первых, путем увеличения номинальной стоимости акций; во-вторых, путем размещения дополнительного их числа.

 Дополнительные акции могут быть размещены обществом только в пределах количества объявленных акций, установленного уставом общества.

 Владельцы различных акций имеют разные права. Обыкновенные акции дают право акционеру участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса, а также право на получение дивидендов, а в случае ликвидации – право на получение части имущества общества.

 Владельцы привилегированных акций общества не имеют права голоса на общем собрании акционеров, но им в уставе определен конкретный размер дивиденда. Однако при решении отдельных вопросов они имеют право голоса, например при принятии решения об изменении устава общества или при изменении размера дивиденда.

 В мае 1998 г. Правительство Российской Федерации приняло постановление № 487 «Об утверждении Положения о продаже на специализированном аукционе находящихся в государственной и муниципальной собственности акций открытых акционерных обществ, созданных в процессе приватизации». Это положение определяет порядок проведения специализированного аукциона, условия участия в нем, форму подачи заявок, порядок определения победителей, а также порядок расчетов за приобретаемые акции.

 Акционерное общество имеет право выпускать облигации, которые дают ее владельцу право требовать погашения облигации в установленные сроки.

 Оплата акций общества может осуществляться деньгами, ценными бумагами, другими вещами или имущественными правами, имеющими денежную оценку.

 Целью деятельности Общества является насыщение российского рынка товарами и услугами, производимыми и предоставляемыми Обществом, а также получение прибыли.

 В соответствии со старым ГК (ст. 26, 48, 49,50) юридическое лицо обладает гражданскими правами и обязанностями лишь в рамках, очерченных в учредительных документах. Все полученное при какой-либо сделке при расторжении каждая сторона была обязана вернуть другой стороне. Если же сделка оказывалась противоречащей интересам государства и общества, все полученное по ней могло быть взыскано в доход государства.

 Исходя из нового ГК (ст. 49) коммерческие организации (за исключением унитарных предприятий), а, следовательно, и акционерное общество, являющееся разновидностью коммерческой организации, вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. При этом указания в учредительных документах предмета и целей деятельности не требуется. Однако если предмет и цели деятельности предусмотрены учредительными документами, деятельность общества должна укладываться в их рамки.

 Уставной капитал акционерного общества состоит из вкладов его участников и рассматривается ГК как минимальный размер имущества общества, гарантирующий интересы его кредиторов. В этой связи, если по окончании второго финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать это уменьшение. Если стоимость чистых активов становится меньше установленного минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации. Подобного рода регулирование направлено на исключение практики создания и деятельности фиктивных обществ, паразитирующих на вкладах участников.

 Допускается также увеличение уставного капитала, но лишь после внесения всеми участниками своих вкладов.

 Размер уставного капитала акционерного общества не может быть меньше суммы, определенной Законом об обществах с ограниченной ответственностью. Минимальный размер его уставного капитала не может быть менее 600-кратного размера минимальной оплаты труда в месяц.

 Максимальный размер уставного капитала акционерного общества не установлен. При этом следует, однако, иметь в виду, что в случае превышения им определенного предела усложняется процедура регистрации общества.

 Состав уставного капитала определяется в соответствии с п. 6 ст. 66 ГК, исходя из которого вкладом в уставной капитал могут вступать деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

 Оценка вкладов осуществляется по договоренности участников, однако, закон может потребовать ее независимой экспертизы.

 На момент регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен не менее чем наполовину. Оставшаяся часть подлежит оплате в течение первого года деятельности общества.

 Новый ГК предполагает, что в течение года со дня регистрации формирование уставного капитала акционерного общества будет завершено. Если этого не произойдет, общество должно объявить об уменьшении своего уставного капитала, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

 При решении вопроса об уменьшении уставного капитала следует иметь в виду, что:

* + во-первых, уставный капитал не может быть уменьшен до размера менее минимального допустимого в соответствии с действующим законодательством;
	+ во-вторых, уменьшение уставного капитала допускается лишь с уведомлением всех кредиторов общества, после которого они вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

 Освобождение участника акционерного общества от обязанности внесения вклада в уставной капитал, в том числе – путем зачета требований к обществу, не допускается.

 Ответственность участников акционерного общества за невнесение или несвоевременное внесение вклада в уставный капитал определяется в договоре между ними.

 Говоря об обязанности участников внести весь свой вклад в течение года со дня регистрации общества, следует иметь в виду, что само общество не вправе предъявлять к участникам в судебном порядке требований о внесении вкладов. Это, однако, не означает, что подобного рода требований сами участники не могут предъявлять друг к другу.

 Имущество акционерного общества принадлежит ему на праве собственности. То есть, если участник в качестве вклада в уставный капитал акционерного общества вносит компьютер, этот компьютер перестает быть его собственностью и становится собственностью общества.

 В соответствии с настоящим договором Участники Общества обязуются выполнять следующие обязательства:

* + вносить вклады в Уставной капитал в порядке, размерах, способами и в сроки, предусмотренные в Договоре;
	+ не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности Общества.

 Объем конфиденциальной информации определяется соглашением между Участниками и Директором Общества.

 Передача конфиденциальной информации третьим лицам, опубликование или иное разглашение такой информации, в том числе в течение пяти лет после прекращения действия настоящего Договора, может осуществляться только с согласия других Участников независимо от причин прекращения действия настоящего Договора. При этом Участники вправе раскрывать конфиденциальную информацию третьим лицам лишь в случае привлечения их к деятельности, требующей знания такой информации, и только в том объеме, который необходим для реализации целей и задач Общества.

 Ограничения в отношении разглашения информации не относятся к общедоступной информации или к информации, ставшей известной Участнику из иных источников до или после ее получения от другого Участника или от Общества.

 Участники Общества вправе:

* + принимать участие в управлении Обществом в соответствии с положениями настоящего Договора и уставом Общества;
	+ участвовать в управлении делами Общества;
	+ получать информацию о деятельности Общества, а также знакомиться с бухгалтерскими книгами и иной документацией Общества;
	+ участвовать в распределении прибыли Общества в соответствии с Договором. (Право на участие в распределении прибыли – одно из фундаментальных прав участника, ради которого, как правило, он вступал в общество);
	+ в любой момент выйти из Общества, получив в соответствии с настоящим Договором стоимость имущества, соответствующую его доле;
	+ получать в случае ликвидации Общества причитающуюся на его долю в уставном капитале Общества часть имущества, оставшуюся после удовлетворения требований кредиторов.

 Органами управления и контроля Общества являются:

* + общее собрание участников Общества;
	+ директор Общества.

 Высшим органом управления Обществом является Общее собрание Участников Общества, состоящее из всех Участников либо их представителей (по одному от каждого участника).

 Участники Общества обладают количеством голосов пропорционально размеру их долей в Уставном капитале Общества.

 Компетенция Общего собрания Участников и порядок принятия им решений определяются Уставом Общества.

 Руководство текущей деятельностью Общества и исполнения решений Общего собрания осуществляется Директором Общества, избираемым Общим собранием участников. Директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества на основе единоначалия в рамках компетенции, определяемой Уставом Общества.

 Контроль за финансовой и хозяйственной деятельностью Директора Общества осуществляет Ревизионная комиссия. Ревизионная комиссия образуется и действует в порядке, определенном в Уставе Общества.

 Участник Общества вправе выйти из Общества независимо от согласия других участников, в любое время, направив об этом письменное уведомление другим Участникам по их адресам, указанным в Договоре.

 Выход из Участника из Общества рассматривается как расторжение Участником настоящего Договора.

 Выход из Общества не освобождает Участника от обязательств перед Обществом, которые возникли до момента его выхода. В случае выхода Участника из Общества ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в Уставном капитале Общества. Участник не вправе претендовать на выдачу ему имущества в натуре. Указанная выплата осуществляется Обществом в течение трех месяцев после окончания финансового года, в котором произошел выход Участника из Общества. Способ и сроки этой выплаты излагаются в учредительных документах Общества и должны быть предусмотрены Законом об обществах с ограниченной ответственностью.

 Участники обязуются выполнять условия настоящего Договора в полном объеме и в согласованные сроки. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одним из Участников своих обязательств по настоящему Договору он обязан возместить Обществу причиненные в связи с этим убытки.

 Под убытками понимаются произведенные расходы, утрата или повреждение имущества, непосредственно обусловленные нарушением настоящего Договора Участником, упущенная Обществом выгода.

 Помимо возмещения убытков Участник обязуется уплатить Обществу штраф.

 В случае нарушения своего обязательства в отношении сроков внесения вкладов Участник обязуется уплатить штраф не только Обществу, но и каждому из Участников.

 Общество в соответствии с установленной действующим на территории РФ законодательством подсудностью вправе требовать принудительного исполнения Участниками своих обязательств в соответствии с настоящим Договором, а также возмещения причиненного неисполнением или ненадлежащим исполнением этих обязательств ущерба и уплаты штрафных санкций.

 Участники могут быть освобождены от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств в соответствии с настоящим Договором в случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы, то есть обстоятельств, находящихся вне разумного контроля Участников. К названным обстоятельствам относятся, в частности: землетрясение, наводнение, пожар, ураган, война, военные действия, блокада, забастовка, запрещение экспорта или импорта и другие ограничения, ставшие результатом действий государственных органов.

 Факт наличия обстоятельств непреодолимой силы должен быть подтвержден заключением компетентной нейтральной организации.

 Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания всеми Участниками.

 Именно с этой даты Участники принимают на себя предусмотренные в Договоре обязательства. Причем обязательства, вытекающие из договора, можно условно разбить на два вида:

* + во-первых, подлежащие выполнению с момента вступления договора в силу;
	+ во-вторых, подлежащие выполнению лишь после государственной регистрации Общества. Последнего рода обстоятельства, естественно, возлагаются на участников лишь при наступлении необходимого условия для их выполнения – регистрации Общества.

 Следует, кстати, обратить внимание на то, что Устав Общества вступает в силу с момента государственной регистрации Общества.

 Если акционерное общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является лишь устав.

 Устав должен содержать ответ на вопрос, что представляет из себя общество как юридическое лицо по российскому законодательству. При этом обращает на себя внимание любопытная подробность: новый ГК не содержит полного перечня информации, которая должна быть отражена в Уставе. Имеется лишь требование к учредительным документам, которые должны содержать как минимум следующие сведения:

* + наименование;
	+ место нахождения;
	+ размер уставного капитала;
	+ размер долей участия;
	+ размер, состав, сроки и порядок внесения вкладов в уставный капитал; ответственность за нарушение обязанности по внесению вкладов;
	+ состав и компетенция органов управления и порядок принятия ими решений.

 Из названных сведений обязательное отражение в Уставе должны найти лишь сведения, касающиеся управления Обществом. Помимо этого, если участники захотят предусмотреть иное, это тоже должно найти отражение в Уставе Общества.

 Если приведенные сведения уже содержатся в учредительном договоре, ГК не требует повторять их в Уставе.

 Устав является документом, который часто приходится показывать вовне. По этим соображениям с учетом необходимости в отдельных случаях сохранения конфиденциальности в отношении участников общества, имена участников в уставе можно не указывать, тем более что они указаны в учредительном договоре.

 Общество является юридическим лицом по российскому законодательству. Его правовой статус определяется действующим на территории РФ законодательством, Учредительным договором и Уставом. Общество приобретает права юридического лица с даты его государственной регистрации.

 Общество имеет самостоятельный баланс и действует на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

 Имущество Общества состоит из:

* + долевых вкладов его участников (Уставной капитал);
	+ продукции, произведенной обществом в процессе хозяйственной деятельности;
	+ полученных доходов, а также иного имущества, приобретенного им на других основаниях, допускаемых действующим на территории РФ законодательством.

 Общество осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

 Общество отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

 Общество не несет ответственности по обязательствам своих Участников.

 Участники не отвечают по обязательствам Общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости своих вкладов в Уставной капитал Общества.

 В случае предъявления кредиторами требований к Обществу Участники, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вкладов каждого из Участников.

 Государство и его органы не отвечают по обязательствам Общества.

 Общество не отвечает по обязательствам государства и его органов.

 Участники Общества, не полностью внесшие вклад в его уставный капитал, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников. Солидарная ответственность предполагает право кредитора требовать исполнения как от всех должников совместно, так и от любого в отдельности, причем как полностью, так и частично. Исполнение солидарной обязанности одним должником освобождает других должников от ее исполнения кредитору. Должник, исполнивший солидарную обязанность, имеет право регрессного требования к остальным должникам в равных долях за исключением доли, падающей на него самого.

 Для достижения установленных целей своей деятельности Общество вправе от своего имени заключать любые допустимые законом сделки, приобретать имущественные и неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

 Общество самостоятельно формирует производственную программу, выбирает поставщиков и потребителей своей продукции, самостоятельно устанавливает на нее цены.

 Общество самостоятельно осуществляет внешнеэкономическую деятельность. Оно вправе совершать экспортно-импортные операции, вытекающие из предмета его деятельности, непосредственно или на договорной основе через другие организации.

 Общество может пользоваться кредитами, займами и другими формами финансирования, полученными в установленном порядке, как в РФ, так и за рубежом, а также приобретать на внутреннем рынке иностранную валюту за рубли и рубли за иностранную валюту с учетом требований, предусмотренных действующим на территории РФ законодательством.

 В установленном действующим законодательством порядке Общество вправе выпускать ценные бумаги и распространять их.

 В обществе создается резервный фонд в размере, предусмотренном уставом общества, не менее 15% от его уставного капитала. Этот фонд формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер данных отчислений должен составлять не менее 5% от чистой прибыли. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций и выпуска акций общества.

 Разрешено формирование из чистой прибыли специального фонда акционирования работников общества. Его средства расходуются исключительно на приобретение акций общества, продаваемых акционерами этого общества.

 Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год объявлять о выплате дивидендов по размещенным акциям из чистой прибыли общества.

 Законом формулированы требования к реестру акционеров АО. Держателем реестра акционерного общества может быть общество. Если число акционеров больше 500, то ведение и хранение реестра поручается специальному регистратору.

 К числу наиболее актуальных следует отнести вопросы, связанные с деятельностью органов управления АО. Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров. Законом определен перечень вопросов, которые решаются годовым собранием, общий перечень вопросов, которые вправе решать собрание акционеров и перечень вопросов, которые составляют исключительную компетенцию собрания, т. е. не могут быть переданы для решения исполнительному органу, а также совету директоров.

 В соответствии со ст. 50 Федерального закона «Об акционерных обществах» общее собрание акционеров может быть проведено путем заочного голосования (опросным путем). Однако такое голосование запрещено при принятии решений по вопросам, которые в обязательном порядке решаются годовым общим собранием акционеров.

 Следует учесть, что понятие «заочное голосование» относится к способу проведения собрания, но не к способу волеизъявления отдельного акционера, поскольку Закон предусматривает право акционера при проведении обычного собрания направить заполненные бюллетени для голосования по почте. Другими словами, при принятии решения опросным путем акционер может только выслать заполненный бюллетень в адрес акционерного общества, а при проведении обычного собрания вправе выбирать: присутствовать ему на собрании или выслать бюллетень. При этом акционерное общество с числом владельцев голосующих акций более 1000 обязано заранее направить акционерам бюллетени для голосования.

 В соответствии с поручением Правительства РФ Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг разработала в октябре 1997 г. «Положение о порядке проведения общего собрания акционеров путем проведения заочного голосования».

 Общее руководство деятельностью акционерного общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к исключительной компетенции общего собрания акционеров, осуществляет совет директоров (наблюдательный совет). В обществе с числом акционеров менее 50 человек функции совета директоров общества осуществляет общее собрание акционеров. Количественный состав совета директоров определяется уставом общества. При этом если число акционеров более 1000, количественный состав совета директоров не может быть менее 7 человек. Из числа членов совета директоров избирается председатель совета директоров.

 Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества (генеральным директором) или единоличным исполнительным органом общества (директором) и коллегиальным исполнительным органом общества (правлением, дирекцией). Исполнительный орган акционерного общества организует выполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров общества.

 Закон «Об акционерных обществах» ориентирует общества на классическую систему управления, для которой характерны следующие черты:

* малые полномочия акционеров в сфере управления и большие – в сфере контроля;
* ответственность членов совета директоров, генерального директора, членов правления за результаты деятельности АО.

 Наиболее важной чертой закона в целом можно считать то, что он создает нормативную базу для перераспределения акций общества от массы мелких акционеров (включая «трудовые коллективы», администрацию АО) к немногим более крупным, так называемым «эффективным собственникам», включая стратегических инвесторов.

 В зависимости от размеров пакетов, которыми владеют акционеры, их можно условно разделить на крупных (более 10% акций), средних (от 1% до 10%) и мелких (до 1%).

 Интересы мелких держателей акций в первую очередь связаны не с прибылью, а с заработной платой.

 Владельцы средних пакетов акций объективно заинтересованы также и в прибыли (дивидендах), но жестокий налоговый пресс и ограничения на выплату дивидендов в большинстве случаев лишают их надежды на получение прибыли.

 Крупные владельцы акций – это, как правило, богатые инвесторы, в том числе иностранные, – способны участвовать в управление АО и могут проводить реформы на предприятии, поскольку продавать акции им некому. Такие акционеры заинтересованы не столько в участии в ежедневном оперативном управлении акционерным обществом, сколько в контроле над финансовыми результатами его деятельности. Крупные акционеры заинтересованы в развитии данного общества, однако только при условии, что оно не является уже сейчас конкурентом их акционерного общества.

 В настоящее время однозначно сформировался вывод, что приватизация не привела к появлению эффективного частного собственника, что имеет место кризис отношений собственности.

 Реформирование отношений собственности произошло не в интересах работников предприятия, оставило их такими же наемными рабочими, как и раньше. За счет снижения их жизненного уровня произошло обогащение узкого круга «новых русских».

 Общий кризис отношений собственности проявился в повсеместной хронической невыплате в акционерных обществах дивидендов акционерам. АО, даже имея прибыль, не желают отдавать часть прибыли «сторонним» акционерам, в том числе и государству-акционеру.

 В связи с этим рынок ценных бумаг таких акционерных обществ практически отсутствует, так как никто их акции не покупает и не продает. Акции потеряли свою привлекательность как ценные бумаги, приносящие дополнительный доход своим владельцам.

 В стране идет активный процесс перераспределения акций. Работники-акционеры продают свои акции, в связи с чем увеличивается число просто наемного персонала предприятия, который не заинтересован в долговременных вложениях прибыли.

 Неопределенность будущего, когда в ближайшей и отдаленной перспективе не ясно, кто станет реальным собственником предприятия и, соответственно, установит контроль над его финансовой деятельностью, порождает неуверенность поведения хозяйствующих субъектов.

 Для части небольших и средних предприятий вариант выхода из кризиса имущественных отношений дает принятый Государственной Думой 24 июня 2001 года закон «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)», который определяет особенности создания и правового положения акционерных обществ такого типа, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров. К народным предприятиям применяются правила закона «Об акционерных обществах» в части, касающейся закрытых акционерных обществ.

###### 1.1.3. Анализ управления АО «Анита»

 Организационная структура АО «Анита» приведена на рис.1.1 «Распределение обязанностей между руководителями и работниками АО «Анита».

 *На директора предприятия возлагаются следующие обязанности:*

1. осуществлять общее руководство администрацией и оперативно-хозяйственной деятельностью АО «Анита»;
2. координировать работу всех служб и подразделений;
3. рационально использовать финансовые материальные и людские ресурсы с целью обеспечения доходности предприятия;
4. способствовать развитию и совершенствованию морально-технической базы предприятия;
5. определять кадровую политику, принимать на работу и увольнять работников АО «Анита»;
6. организовать правовую работу и обеспечить соблюдение действующего законодательства предприятия;
7. выполнять все обязанности, предусмотренные Уставом предприятия;
8. представлять и защищать интересы работников АО «Анита» в различных инстанциях;

 *На заместителя директора возлагаются следующие обязанности:*

1. обеспечить закуп и реализацию промышленных и продовольственных товаров, пользующихся спросом у потребителя;
2. принимать меры к заключению и исполнению договоров поставки, осуществлять контроль над соблюдением договорной дисциплины;
3. производить расчеты с поставщиками, в соответствии с заключенными договорами;
4. организовать торговый процесс с учетом конъюнктуры рынка, уделяя основное внимание реализации ГСМ, постоянно совершенствовать структуру товарооборота;
5. организовать коммерческую деятельность предприятия в строгом соответствии с действующим законодательством и Уставом;
6. при организации коммерческой работы эффективно использовать имеющиеся средства и ресурсы с целью получения наибольших доходов от этого вида деятельности;
7. решать в соответствии с Уставом все вопросы, связанные с деятельностью предприятия, в случае отсутствия директора.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |

Директор

#  **Начальник**  **Заместитель** **Главный**

 **Цеха Директора Бухгалтер**

 **Начальник**

**Бухгалтер**

 **отдела сбыта**

 **и снабжения**

*Рис. 1.1 Структура управления АО «Анита»*

 *На главного бухгалтера возлагаются следующие обязанности:*

1. оформление и осуществление финансовых операций, в т.ч. своевременные и в полном объеме расчеты с бюджетом;
2. правильно и рационально организовывать бухгалтерский учет, отвечающий законодательно установленным требованиям;
3. постоянно осуществлять учет результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
4. обеспечить сохранность денежных средств и товарно-материальных ценностей, для чего организовать своевременное проведение качественных инвентаризаций, контрольных проверок, мероприятий, направленных на сохранность денежных средств и товарно-материальных ценностей;
5. организовать достоверный учет расходов, принимать меры, направленные на их уменьшение;
6. контролировать правильное расходование фонда оплаты труда, соблюдение штатного расписания, платежей и финансовой дисциплины;
7. представлять соображения об имеющихся внутрихозяйственных резервах и ресурсах, уменьшении расходов, ликвидации потерь и т.д.;
8. осуществлять экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
9. систематически контролировать состояние товарных и денежных запасов;
10. обеспечивать правильность и своевременность проведения и оформления переоценки, уценки и перемаркировки товаров.

 *На начальника цеха возлагаются следующие обязанности:*

1. осуществлять общее руководство работниками цеха;
2. обеспечит закуп и реализацию сырья для работы цеха;
3. принимать меры к заключению и исполнению договоров поставки, осуществлять контроль над соблюдением договорной дисциплины;
4. производить расчеты с поставщиками в соответствии с заключенными договорами;
5. организовать производственный процесс, уделяя основное внимание вопросам эффективности и совершенствования качества выпускаемых изделий;
6. совершенствовать организацию складского хозяйства в целях рационального размещения продукции, обеспечения их качественной и количественной сохранности;
7. принимать меры, направленные на удовлетворения запросов потребителя;
8. организовать работу по изучению спроса населения, конъюнктуры рынка, рекламе товаров.

 *На бухгалтера возлагаются следующие обязанности:*

1. своевременное, качественное оформление и регистрация первичных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, а также достоверность содержащихся в них данных;
2. обеспечить сохранность денежных средств и товарно-материальных ценностей;
3. обеспечить правильность отражения хозяйственных операций в регистре бухгалтерского учета;
4. для осуществления и упорядочения обработки данных о хозяйственных операциях на основе первичных учетных документов составлять сводные учетные документы;
5. обеспечить сохранность первичных, учетных, сводных документов бухгалтерского учета.

 *На работников цеха возлагаются следующие обязанности:*

1. осуществлять операции по приемке, хранению и отпуску товаров;
2. производить работу по изучению спроса населения, конъюнктуры рынка, рекламе товаров;
3. производить качественную продукцию и постоянно повышать показатели качества
4. обеспечить сохранность товарно-материальных ценностей.

 *На начальника отдела сбыта и снабжения возлагаются следующие обязанности:*

1. обеспечить рациональное материально-техническое снабжение предприятия;
2. организовать эффективное использование автотранспорта;
3. обеспечить своевременное и качественное выполнение разгрузочно-погрузочных работ;
4. обеспечить надлежащее состояние прилегающей территории предприятия;
5. организовать своевременное исполнение хозяйственных договоров, относящихся к сфере его деятельности;
6. обеспечить охрану предприятия.

 Все выше перечисленные работники предприятия несут ответственность, предусмотренную законодательством, за надлежащее исполнение возложенных на него обязанностей и возмещает ущерб, причиненный в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей.

**1.2. Финансово-экономический анализ**

 Анализ финансового состояния предприятия представляет собой глубокое научно обоснованное исследование финансовых отношений и движения финансовых ресурсов в едином производственно-торговом процессе.

 Финансовое состояние предприятия – это характеристика его финансовой конкурентоспособности использования финансовых ресурсов и капиталов, выполнения обязательств перед государством и другими предприятиями. Достижение любых товарно-материальных ценностей, трудовых и материальных ресурсов сопровождается образованием и расходованием денежных средств.

 Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности.

 Основными показателями, характеризующими финансовое состояние предприятия, являются: обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность; состояние нормируемых запасов материальных ценностей; эффективность использования банковского кредита и его материальное обеспечение; оценка устойчивости платежеспособности предприятия. Анализ факторов, определяющих финансовое состояние, способствует выявлению резервов и росту эффективности производства.

 Финансовое состояние зависит от всех сторон деятельности предприятия, от выполнения производственных планов, снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли, роста эффективности производства, а также от факторов, действующих в сфере обращения и связанных с организацией оборота товарных и денежных фондов – улучшения взаимосвязей с поставщиками сырья и материалов, покупателями продукции, совершенствования процессов реализации и расчетов. При анализе необходимо выявить причины неустойчивого состояния предприятия и наметить пути его улучшения (устранения).

 Основным источником информации для анализа финансового состояния служит баланс предприятия.

Бухгалтерский баланс – сводная ведомость, отражающая в денежной форме средства предприятия по их состоянию, размещению, использованию и источникам образования. Баланс состоит из актива и пассива.

**1.2.1. Анализ финансового состояния АО «Анита»**

 На основе данных баланса составим аналитический финансовый баланс.

 **Таблица№1.1. тыс.руб.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | На начало года | На конец года | ПАССИВ | На начало года | На конец года |
| 1. Внеоборотные средства | 6502 | 8324 | 4. Капитал и резервы, из них: | 8173 | 9175 |
| -основные средства | 6502 | 8324 | -Уставный капитал | 5000 | 5000 |
| -долгосрочные финансовые вложения | - | - | -Добавочный капитал |  |  |
| -прочие внеоборотные активы | - | - | -Нераспределенная прибыль прошлых лет | 3173 | 4175 |
| 2. Оборотные активы из них: | 5785 | 7265 | 5. Долгосрочные активы | 1516 | 3250 |
| Запасы, в т. ч. готовая продукция | 5238 4280 | 6550 5520 | Из них: Кредиты банков | 1516 | 3250 |
| -дебиторская задолженность, в т. ч. | 958 | 1030 | 6. Краткосрочные пассивы | 2598 | 3164 |
| Просроченная | - | - | Из них: Кредиторская задолженность, в т.ч. | 2598 | 3164 |
| Денежные средства | 153 | 229 | -поставщикам | 2442 | 2785 |
| Прочие оборотные активы | 394 | 486 | -прочие кредиторы | 156 | 379 |
| 3. Убытки | - | - |  |  |  |
| БАЛАНС | 12287 | 15589 | БАЛАНС | 12287 | 15589 |

 Из данных аналитического финансового баланса видно, что предприятие располагает следующими активами: внеоборотными активами, оборотными активами (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства), а также следующими пассивами: капитал и резервы составили: уставный капитал и чистая прибыль; краткосрочные пассивы сложились из заемных средств (в т.ч. кредитов банков), кредиторской задолженности (в т.ч. поставщиков).

 Проведем горизонтальный и вертикальный анализ аналитического баланса.

Вертикальный анализ

 **Таблица №1.2. тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | На начало года | В % к валюте | На конец года | В % к валюте | ПАССИВ | На начало года | В % к валюте | На конец года | В % к валюте |
| 1. Внеоборотные активы | 6502 | 55,92 | 8324 | 53,40 | 4. Капитал и резервы, из них: | 8173 | 66,52 | 9175 | 58,85 |
| -основные средства | 6502 | 52,92 | 8324 | 53,40 | -Уставный капитал | 5000 | 40,70 | 5000 | 32,07 |
| -долгосрочные финансовые вложения | - | - | - | - | -Добавочный капитал | - | - | - | - |
| -прочие внеоборотные активы | - | - | - | - | -Нераспределенная прибыль прошлых лет | 3173 | 25,82 | 4175 | 26,78 |
| 2. Оборотные активы из них: | 5785 | 47,08 | 7265 | 46,60 | 5. Долгосрочные пассивы | 1516 | 12,34 | 3250 | 20,82 |
| -запасы, в т. ч. Готовая продукция | 5238 4280 | 42,63 34,83 | 6550 5520 | 42,02 35,41 | Из них: Кредиты банков | 1516 | 12,34 | 3250 | 20,85 |
| -дебиторская задолженность, в т. ч. | 958 | 7,80 | 1030 | 6,61 | 6. Краткосрочные пассивы | 2598 | 21,14 | 3164 | 20,30 |
| Просроченная | - | - | - | - | Из них: Кредиторская задолженность, в т. ч. | 2598 | 21,14 | 3164 | 20,30 |
| -денежные средства | 153 | 1,25 | 229 | 1,47 | -поставщикам | 2442 | 19,87 | 2785 | 17,87 |
| -прочие оборотные активы | 394 | 3,20 | 486 | 3,11 | -прочие кредиторы | 156 | 1,27 | 379 | 2,43 |
| 3. Убытки | - | - | - | - |  |  |  |  |  |
| БАЛАНС | 1228 | 100 | 1538 | 100 | БАЛАНС | 12287 | 100 | 15589 | 100 |

 Расчет и динамика суммы финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, позволяют сделать лишь самые общие выводы о его имущественном положении. Следующей аналитической процедурой является вертикальный анализ: иное представление финансового отчета, в частности баланса, в виде относительных показателей. Такое представление позволяет видеть удельный вес каждой статьи баланса в его общем итоге.

 Как видно из приведенной выше таблице, основными источниками финансовых ресурсов предприятия являются его собственные средства, доля которых за истекший период уменьшилась на 7,67% и составила 58,85%. Большая часть финансовых ресурсов вложена в его внеобортные активы, доля которых за истекший период возросла на 0,485 и достигла 53,4% общей суммы хозяйственных средств. Структура средств предприятия и источников покрытия за отчетный период не претерпела существенных изменений. Рентабельность работы, стабильность имущественного положения, низкая доля заемных средств свидетельствует о том, что предприятие работает устойчиво, уверенно наращивает свой экономический потенциал.

## **Горизонтальный анализ**

##  **Таблица №1.3 тыс. руб.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **АКТИВ** | На начало года | На конец года | **Изменения** | **ПАССИВ** | На начало года | На конец года | **Изменения** |
| Гр3-гр2 тыс. руб. | Гр3/гр2 раз. | Гр8-гр7 тыс. руб. | Гр8/гр7 раз. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Внеоборотные активы | 6502 | 8324 | +1822 | 1,28 | 4. Капитал и резервы, из них: | 8173 | 9175 | +1002 | 1,12 |
| -основные средства | 6502 | 8324 | +1822 | 1,28 | -Уставный капитал | 5000 | 5000 | - | - |
| -долгосрочные финансовые вложения | - | - |  |  | -Добавочный капитал | - | - | - | - |
| -прочие внеоборотные активы | - | - |  |  | -Нераспределенная прибыль прошлых лет | 3173 | 4175 | +1002 | 1,32 |
| 2. Оборотные активы из них: | 5785 | 7265 | +1480 | 1,26 | 5. Долгосрочные пассивы | 1516 | 3250 | +1734 | 2,14 |
| -запасы, в т. ч. Готовая продукция | 52384280 | 65505520 | +1312 +1240 | 1,25 1,29 | Из них: Кредиты банков | 1516 | 3250 | +1734 | 2,14 |
| -дебиторская задолженность, в т. ч. | 958 | 1030 | +72 | 1,08 | 6. Краткосрочные пассивы | 2598 | 3164 | +566 | 1,22 |
| Просроченная | - | - |  |  | Из них: Кредиторская задолженность, в т.ч. | 2598 | 3164 | +566 | 1,22 |
| -денежные средства | 153 | 229 | +76 | 1,50 | -поставщикам | 2442 | 2785 | +187 | 1,44 |
| -прочие оборотные активы | 394 | 486 | +92 | 1,23 | -прочие кредиторы | 156 | 379 | +223 | 2,43 |
| 3. Убытки | - | - |  |  |  |  |  |  |  |
| БАЛАНС | 2287 | 1538 | 3302 | 1,27 | БАЛАНС | 12287 | 15589 | +330 | 1,27 |

 Горизонтальный анализ баланса, заключается в построении аналитической таблицы, в которой абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Из данной таблицы видно, что за 2002г. общая сумма хозяйственных средств увеличилась на 3302 тыс. руб., или на 27%,активы предприятия изменились следующим образом: внеоборотные активы увеличились в 1,28 раза или на 1822 тыс. руб., оборотные активы увеличились на 1480 рублей или в 1,26 раза в т. ч. готовая продукция –1240 тыс. руб. или в 1,29 раза, дебиторская задолженность увеличилась в 1,08 раза, что составляет 72 тыс. руб., денежные средства увеличились на 76 тыс. руб. или в 1,5 раза. Источники средств изменялись следующим образом: капитал и резервы увеличились на 1002 тыс. руб. или в 1,12 раза, долгосрочные пассивы увеличились на 1734 тыс. руб. или 2,14 раза, краткосрочные пассивы увеличились на 566 тыс. руб. или 1,22 раза.

**Изменение имущественного положения предприятия**

**Таблица №1.4. тыс. руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало года | На конец года | Изменения |
| Тыс. руб. | % |
| **Всего имущества** | **12287** | **15589** | **3302** | **100,00** |
| **В том числе иммобилизованные активы** | **6502** | **8324** | **1822** | **55,18** |
| **Мобильные активы: \_запасы и затраты** | **4283** | **5520** | **1237** | **37,46** |
| **\_Денежные средства и прочие активы** | **1505** | **1745** | **240** | **7,27** |

 Из данной таблицы видно, что за истекший год имущество предприятия увеличилось на 3302 тыс. руб., большая часть прироста финансовых ресурсов (55,18%) была направлена на укрепление материально-технической базы предприятия.

**Исходные данные для анализа финансового состояния**

**Таблица №1.5. тыс. руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Идентификатор** | **На начало года** | **На конец года** |
| **АКТИВ** |  |  |  |
| I. Текущие активы |  |  |  |
| -Денежные средства | ДС | 153 | 229 |
| -Расчеты с дебиторами | ДБ | 958 | 1030 |
| -Запасы и затраты | ЗЗ | 4280 | 5520 |
| -Прочие активы | ПА | 394 | 486 |
| ***Итого по разделу I:*** | ***ТА*** | ***5785*** | ***7265*** |
| II. Основные средства и прочие внеоборотные средства |  |  |  |
| -Основные средства и капитальные вложения | ОС | 6502 | 8324 |
| -Долгосрочные финансовые вложения | ФВ | - | - |
| -Прочие внеоборотные активы | ПВ | - | - |
| ***Итого по разделуII:*** | ***СВ*** | ***6502*** | ***8324*** |
| **Баланс** | **БН** | **12287** | **15589** |
| **Пассив** |  |  |  |
| I. Привлеченный капитал |  |  |  |
| -Текущие (краткосрочные) обязательства | ТО | 2598 | 3164 |
| -Долгосрочные обязательства | ДО | 1516 | 3250 |
| ***Итого по разделу I:*** | ***ПК*** | ***4114*** | ***6414*** |
| II. Собственный капитал |  |  |  |
| -Фонды собственных средств | СС | 5000 | 5000 |
| -Нераспределенная прибыль | НП | - | 4175 |
| -Прочие источники собственных средств | ПИ | 3173 | - |
| ***Итого по разделу II:*** | ***СК*** | ***8173*** | ***9175*** |
| Баланс | **БН** | **12287** | **15589** |

 Проведем анализ и оценку имущественного положения предприятия.

 Сумма хозяйственных средств, находящаяся в распоряжении

ЗАО «Анита» составляла (итог баланса – нетто) на начало года – 12287 тыс. руб., а на конец – 15589 тыс. рублей.

 **Доля активной части основных фондов =** стоимость активной части основных средств / стоимость основных средств.

 **Коэффициент износа основных средств =** износ / балансовая стоимость основных средств.

 Важное аналитическое значение имеют также показатели движения основных средств:

 **Коэффициент обновления =** балансовая стоимость поступивших за период основных средств / балансовая стоимость основных средств на конец периода.

 **Коэффициент выбытия =** балансовая стоимость выбывших за период основных средств / балансовая стоимость основных средств на начало периода.

**Таблица № 1.6.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **На начало года** | **На конец года** | **Темп изменения %** |
| **тыс. руб.** | **%** | **тыс. руб.** | **%** |
| Первоначальная стоимость основных средств в том числе | 10659 | 100 | 13245 | 100 | 124,26 |
| -Активная часть | 3458 | 32 | 4325 | 32,65 | 125,07 |
| Остаточная стоимость основных средств | 6502 | - | 8324 | - | 128,02 |
| Коэффициент годности | - | 61,0 | - | 62,9 | - |
| Коэффициент обновления | - | 15,6 | - | 21,47 | - |
| Коэффициент выбытия | - | 3,5 | - | 2,42 | - |

 Приведенные в таблице данные подтверждают, что материально – техническая база предприятия находится в благоприятном положении: высокими темпами шло обновление основных средств, изношенность их относительно невысока, доля активной части основных средств повысилась.

**Оценка ликвидности**

 Финансовое состояние коммерческой организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае критерий оценки финансового состояния **ликвидность и платежеспособность коммерческой организации,** т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

 **Величина собственных оборотных средств (функционирующий капитал) ФК = ТА-ТО**

 ФК на начало года = 5785 – 2598 = 3187 тыс. руб.

 ФК на конец года = 7265 – 3164 = 4101 тыс. руб.

 Показатель функционального капитала характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником текущих активов предприятия (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее года).

 **Маневренность собственных оборотных средств МК = ДС/ФК**

 По этому показателю можно судить, какая часть функционирующего капитала представляет собой абсолютно ликвидные активы, т.е. может быть использована для любых целей,

 МК на начало года 153 / 3187 = 0,05

 МК на конец года 229 / 4101 = 0,06

 **Коэффициент покрытия общий КП = ТА / ТО**

 Кп на начало года = 5785 / 2598 = 2,23

 Т.е. на один рубль текущих обязательств приходится 2,23 руб. финансовых ресурсов вложенных в оборотные активы.

 Кп на конец года = 7265 / 3164 = 2,30

 Т.е. на один рубль текущих обязательств приходится 2,30 руб. финансовых ресурсов вложенных в оборотные активы.

 **Коэффициент быстрой ликвидности Кбл = ( ДС + ДБ + ПА ) / ТО**

Коэффициент быстрой ликвидности исчисляется по более узкому кругу оборотных активов, когда из расчета исключается наименее ликвидная их часть - материально-производственные запасы. Это вызвано тем, что денежные средства в сопоставимых ценах, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов могут быть существенно ниже затрат по их приобретению.

 Кбл на начало года = ( 153 + 958 + 394 ) / 5785 = 0,26

 Кбл на конец года = ( 229 + 1030 + 486 ) / 7265 = 0,24

 **Коэффициент абсолютной ликвидности** ( платежеспособности ) показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. **Кал = ДС / ТО**

Кал на начало года = 153 / 2598 = 0,06

 Кал на конец года = 229 / 3164 = 0,07

 Изменение коэффициентов свидетельствует об улучшении структуры текущих активов - повышение удельного веса наиболее мобильной их части.

 **Доля оборотных средств в активах = ТО / Бн**

Доля оборотных средств в активах на начало года = 2598/12287 = 0,21

 Доля оборотных средств в активах на конец года = 3164/15589 = 0,20

 **Доля производственных запасов в текущих активах = ЗЗ / ТА**

Доля производственных запасов на начало года = 4280/5785= 0,74

 Доля производственных запасов на конец года = 5520/7265 = 0,76

 **Коэффициент покрытия запасов = «нормальные источники покрытия» / запасы и затраты**

Коэффициент покрытия запасов на начало года = 4827 / 4280 = 1,13

 Коэффициент покрытия запасов на конец года = 6235 / 5520 = 1,13

**Оценка финансовой устойчивости**

 Одна из важнейших характеристик финансового состояния коммерческой организации – стабильность ее деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана с общей финансовой структурой коммерческой организации, степенью финансовой зависимости от внешних кредиторов и инвесторов, условиями, на которых привлечены и обслуживаются внешние источники средств.

 Количественно финансовая устойчивость может оцениваться двояко: во-первых, с позиции структуры источников средств, во-вторых, с позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников. Соответственно выделяют две группы показателей: коэффициент капитализации, коэффициент покрытия.

 Коэффициент капитализации – это соотношение капитализированных (т.е. направленных на капитальные вложения и долгосрочные финансовые вложения) и собственных оборотных средств, темпы накопления собственных средств, соотношение краткосрочных и долгосрочных обязательств. Наиболее известные из них: коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент структуры долгосрочных вложений, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициенты структуры заемного капитала и коэффициент соотношения заемного и собственного капитала.

**Коэффициент капитализации**

**Таблица № 1.7.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Формула расчета | На начало года | На конец года | Отклонение |
| Наименование | Идентификатор |
| Коэффициент концентрации собственного капитала | Ккс | Ккс=СК:БН | 0,67 | 0,59 | -0,08 |
| Коэффициент финансовой зависимости | Кфэ | Кфэ=БН:СК | 1,50 | 1,70 | +,20 |
| Коэффициент маневренности собственного капитала | Км | Км=СОС:С КСОС=СК+ДО-СВ | 0,39 | 0,45 | +0,06 |
| Коэффициент концентрации заемного капитала | Ккп | Ккп=ПК:БН | 0,33 | 0,41 | +0,08 |
| Коэффициент структуры долгосрочных вложений | Ксв | Ксв=ДО:ТА | 0,26 | 0,45 | +0,19 |
| Коэффициент долгосрочного привлечения | Кдп | Кдп=ДО:(СК+ДО) | 0,16 | 0,26 | +0,10 |
| Коэффициент структуры заемного капитала | Ксп | Ксп=ДО:ПК | 0,37 | 0,51 | +0,14 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | Кс | Кс=ПК:СК | 0,50 | 0,70 | +0,20 |

 Исходя из данных таблицы видно, коэффициент концентрации собственного капитала к концу года уменьшился на 0,08, что означает увеличение зависимости от внешних кредиторов, в связи с получением кредита на расширение коммерческой деятельности. Коэффициент финансовой зависимости показывает, что в каждом 1,70 руб., вложенном в активы, 70 коп. заемные.

 Коэффициенты капитализации, характеризующие структуру долгосрочных пассивов, логично дополняются показателями второй группы - коэффициентами покрытия, позволяющими оценить, в состоянии ли компания поддерживать сложившуюся структуру источников средств.

**2.6. Сводный анализ хозяйственной деятельности**

**АО «Анита» за 2001 – 2002 г.г.**

 Основные технико-экономические показатели хозяйственной деятельности АО «Анита» представлены в таблице №1.8.

**Сводная таблица технико-экономических показателей деятельности**

**АО «Анита»**

**Таблица №1.8.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Ед. изм.** | **2001** | **2002** | **Темп Роста** |
| 1. Основные фонды | тыс. руб. | 6502 | 8324 | 28% |
| 2. Объем реализации | тыс. руб. | 16118 | 20942 | 29,9% |
| 3. Себестоимостьв том числе:* Стоимость товара
* Издержки обращения
 | тыс. руб.тыс. руб.тыс. руб. | 15084128942190 | 19458159863472 | 29%23,9%58,5% |
| 4. Торговая наценка | тыс. руб. | 3224 | 4956 | 53,7% |
| 5. Численность | тыс. руб. | 56 | 76 | 35,7% |
| 6. Производительность | тыс. руб./чел. | 57,57 | 65,21 | 13,3% |
| 7. Прибыль налогооблагаемая | тыс. руб. | 1034 | 1484 | 43,5% |
| 8. Налог на прибыль | тыс. руб. | 362 | 445 | 22,9% |
| 9. Чистая прибыль | тыс. руб. | 672 | 1039 | 54,6% |
| 10. Фондоотдача | руб/руб | 0,50 | 0,60 | 20% |
| 11. Рентабельность | % | 21 | 21 |  |

 В отчетном периоде по сравнению с предыдущим годом объем реализации увеличился на 29,9%, торговая наценка ( валовая прибыль ) увеличилась на 53,7%, Несмотря на увеличение численности, издержек производства чистая прибыль увеличилась на 54,6%. Уровень рентабельности реализации в отчетном периоде по сравнению с базисным остался неизменным, что показывает стабильность финансово-экономического положения. Увеличение фондоотдачи на 20% говорит об эффективном использовании производственных отношений.

 АО «Анита», являясь участником рыночных отношений, подвержено воздействию факторов риска, как и любая предпринимательская структура. Избежать части риска поможет диверсификация деятельности предприятия. В силу специфики своей деятельности ( оптовая торговля обувью ), предприятие планирует выход на российский рынок обуви, специализируясь на производстве детской обуви.

 Предлагается проект создания предприятия по производству детской обуви. В качестве учредителя проекта выступит АО «Анита». Для реализации проекта необходимы финансовые вложения в сумме 17350 млн. рублей. Часть средств в размере 9950 млн. рублей будут привлечены в качестве целевого кредита на строительство помещения. Оставшаяся часть средств в сумме 7400 млн. рублей будут использованы из средств фонда производственного и социального развития предприятия на закупку и монтаж оборудования.

**2. Проектная часть.**

**2.1. Технико-экономическое обоснование проблемы**

**Состояние рынка кожаной обуви в России.**

 Экономический кризис. Разразившийся в августе 1998 года, совершенно по–новому перераспределил рыночные ниши потребительского рынка России.

 Так, уменьшение емкости рынка отечественной обуви обусловлено тем, что за 1997-2002 годы покупательская способность населения сократилась примерно в 2 раза. По оценкам экономистов доля расходов на покупку обуви в семейном бюджете сократилась в 1,5-2 раза, а платежеспособный спрос на обувь уменьшился в 4 раза. Это обусловило определенные трудности в кожевенно- обувной промышленности в России, выразившиеся в сокращении производства с 1997 по 2002 год более чем в 3 раза, и росте цен на обувь из – за высокой стоимости сырья почти в 10,5 раз. Поэтому удовлетворить растущие потребности торговли отечественной обувью полностью не удается.

**Производство кожаной обуви в России**

 **Таблица №2.1. (млн.пар.)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатели** | **Годы** |
| **1997** | **1998** | **1999** | **2000** | **2001** | **2002** |
| Производство, всего | 46,8 | 45,3 | 37,2 | 33,4 | 26,4 | 13,0 |
| Производство на душу населения, пар | 4,6 | 4,4 | 3,6 | 3,2 | 2,6 | 1,3 |

 Сегодня Российский рынок открыт для иностранного товаропроизводителя. В результате резкое падение спроса на обувь и никем не планируемое широкое предложение импорта мгновенно сформировали ее избыток на рынке. Если существовавший до распада СССР дефицит высококачественной обуви исключал сколько-нибудь заметную конкурентоспособность производителей, то сегодня реализация обуви стала осуществляться в условиях жесткой конкуренции. Импорт обуви в России за 1997 – 2002 годы увеличился более чем в 2,2 раза и составил 6,5 млн. пар обуви по учтенным данным. Это происходит в основном за счет челночного рынка, составляющего около 82,5%. Ценовой фактор позволил обуви из Китая, Юго-Восточной Азии, Турции, несмотря на ее низкое качество, потеснить на рынке доброкачественную отечественную обувь. Это соотношение равно 40 к 60% соответственно, несмотря на то, что контрольные проверки органов стандартизации и сертификации показали, что доля брака в импортной обуви составляет 21%, а в отечественной – 1,5-2%.

 В 1999 году производство обуви составило лишь 15,2 млн. пар. Причем значительная часть обуви ( более 60% ) поставлена в страны ближнего и дальнего зарубежья по бартерным операциям. В связи с этим Рослегпромом поставлена задача ежегодного увеличения производства и реализации обуви в пределах внутреннего рынка. Так, в 2000 году намечено довести ее до 16,7 млн пар. Кроме того, пять кожевенных комбинатов в России производят доброкачественные кожи, но из-за дефицита кожевенного сырья и поставок значительной доли готовых кож на экспорт отечественные обувные предприятия не могут получить кожи в достаточном количестве. Россельхозпром экспортирует до 50% кожсырья за рубеж, чтобы погасить свои отраслевые долги. Поэтому очередной задачей кожевенно-обувной промышленности является задача изыскания более дешевого и качественного сырья за пределами стран СНГ, создание совместных и акционерных предприятий.

 Говорить о конкурентоспособности названных товаропроизводителей между собой на товарных рынках республики весьма трудно, поскольку Министерство статистики и анализа России не публикует основные финансово -экономические показатели деятельности данных СП и ОАО. На потребительском рынке республики экономико-статистическим показателем конкурентоспособности субъектов хозяйствования и их продукции может стать *рыночная доля* как показатель, обеспечивающий сопоставимость эффективности хозяйствования. Она определяется как удельный вес розничного товарооборота субъекта в общем объеме. Увеличение или уменьшение ее в интервале от 0 до 100% свидетельствует об уровне конкурентоспособности.

 По характеру распределения долей рынка можно выделить ряд стандартных положений его субъектов: аутсайдеры рынка; со слабой; средней и сильной конкурентной позицией; лидеры. Величина изменения рыночной доли позволяет определить группы хозяйствующих единиц: с быстро улучшающейся; с улучшающейся; с ухудшающейся; и быстро ухудшающейся конкурентной позицией. Перекрестная классификация размера долей и их динамики дает возможность построить конкурентную карту рынка, на основе которой легко установить место исследуемого субъекта в структуре рынка, степень доминирования на рынке, особенности развития конкурентной ситуации ( табл. ). Критерием конкурентоспособности в рамках данной модели представляется завоевание н7аибольшего конкурентного статуса на рынке в процессе экономико-состязательного соперничества в сравнении с конкурентами.

 Каждый из названных товаропроизводителей имеет свою рыночную долю на рынке кожаной обуви республики. Как представляется, она должна характеризоваться не только конкурентоспособностью продуцента отечественной обуви, но и конкурентоспособностью выпускаемой им продукции. Представим конкурентную карту рынка обуви отечественного производства по рыночной доле.

**Конкурентная карта обуви отечественного производства**

**В России (на 01.01.2002г.)**

 **Таблица №2.2**

|  |  |
| --- | --- |
| Классификационные группы по динамике изменения рыночной доли, Т, % | Классификационные группы по рыночной доле. Д. % |
| Лидеры | Сильная конкурентная позиция | Средняя конкурентная позиция | Слабая конкурентная позиция | Аутсайдеры |
| 43,7 | 43,69-20,1 | 20,0-16,6 | 16,59-0,51 | 0,50 |
| С быстро улучшающейся конкурентной позицией (10,1 и более) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| С улучшающейся конкурентной позицией (от 0 до 10) | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| С ухудшающейся конкурентной позицией (от –0,1 до –10) | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| С быстроухудшающейся конкурентной позицией (-10,0 и менее) | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |

*Примечание: в матрице выделено 20 типов состояний, отличающихся степенью использования конкурентных преимуществ.*

* *«Вымпел» на рынке имеет конкурентный статус 6;*
* *«Красный богатырь» – конкурентный статус 11;*
* *«Буревестник – конкурентный статус 7;*
* *Заря свободы, Восток – конкурентный статус 9;*
* *Парижская коммуна, кубинка ОАО – конкурентный статус13*
* *Москожкомбинат, Обувная московская фабрика им. Г.В.Муханова – конкурентный статус 5*

 Анализ потребителей, проведенный фирмой «Инкомаркет» к конце 2002 г., позволил выяснить структуру их предпочтений (для жителей г.Москвы). Некоторые результаты этой работы приведены ниже.

 В качестве основного метода получения первичной информации использовалось интервьюирование, проводившееся в различных торговых предприятиях города. Всего было опрошено 145 респондентов.

 Портрет респондентов характеризуют следующие данные.

**Место жительства**

**Таблица №2.3.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Количество респондентов | % к числу респондентов |
| МоскваМосковская областьДругой городДругая областьНет ответаВся выборка | 11816443145 | 81,411,02,82,82,1100,0 |

 Далее все результаты представлены только по москвичам.

 Также потребителей распределили по полу, в % к итогу ответов: женщины – 58,47, мужчины – 41,53. всего ответивших – 100.

**Распределение по виду деятельности**

 в % к итогу ответов **Таблица № 2.4.**

|  |  |
| --- | --- |
| Служащие коммерческих предприятийСлужащие госпредприятийДомохозяйкиНаучные работникиПенсионерыПредпринимателиУчащиесяРабочиеДругие | 38,823,38,66,96,05,25,22,63,4 |
| Итого | 100,0 |

 Возраст респондентов в % к итогу ответов выглядел следующим образом: люди моложе 20 лет – 6%, от 21 до39 лет – 52,1%, от 40 до 58 лет – 3,6%, от 59 до 77 лет 10,3%. Общий итог опрашиваемых 100%

 Распределение по уровню дохода также в процентном отношении к итогу ответов выглядело следующим образом: респонденты, имеющий средний уровень дохода составили 71,6% от общего числа, с низким уровнем – 25,0%, с высоким уровнем 3,4%. Общий итог – 100,00%.

 При этом, по мнению респондентов, средневзвешенный уровень дохода на одного человека составляет:

* низкий уровень – 80 долларов США;
* средний уровень – 390 долларов США;
* высокий уровень – 1050 долларов США.

 Основной вопрос, который задавался респондентам, касался их предпочтений между отечественными и импортными товарам. Обработка полученной информации дала следующие результаты.

 Что касается непродовольственных товаров, то подавляющего предпочтения к отечественной продукции здесь уже не наблюдается:

В % к итогу ответов:

Предпочитают отечественные: 51%;

Предпочитают импортные: 59,9%;

Остались безразличны: 25%;

Итого: 100%

**Где обычно покупают непродовольственные товары**

**респонденты со средним уровнем дохода**

**Таблица № 2.5.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | % к числу ответивших | % к числу ответов |
| В магазине недалеко от домаНа вещевых рынкахВ магазине вблизи работыНа оптовых ярмаркахВ супермаркетеЗа границейС рук Везде | 52,647,431,610,59,29,22,62,6 | 31,728,619,06,35,65,61,61,6 |

В разбивке по товарной группе эти данные выглядят следующим образом:

В % число ответов:

Отечественная обувь 76%;

Импортная обувь 82,9%;

Остались безразличны, какую обувь приобретать 9,5%.

**Где обычно покупают непродовольственные**

**товары респонденты с низким уровнем дохода**

**Таблица № 2.6.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | % к числу ответивших | % к числу ответов |
| На вещевых рынкахВ магазине недалеко от домаВ магазине вблизи работыВ супермаркетеЗа границейНа оптовых ярмаркахВезде | 61,542,326,97,77,73,83,8 | 40,027,517,55,05,02,52,5 |

На вопрос «Что привлекает вас в импортных

непродовольственных товарах» респонденты ответили так:

**Таблица № 2.7.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | % к числу ответивших | % к числу ответов |
| КачествоДизайнУдобство в пользовании, комфортностьШирота ассортиментаОтсутствие аналогичного отечественного товараЦенаУпаковкаРасфасовкаДругое | 87,646,022,113,312,44,44,40,915,0 | 42,522,310,77,36,46,02,12,10,4 |

В категорию «другое» вошли следующие факторы привлекательности импортных товаров, названные покупателями дополнительно:

Во время интервьюирования покупатели высказали более 100 замечаний и пожеланий, касающихся продукции московских предприятий.

 в % к числу ответов **Таблица № 2.8.**

|  |  |
| --- | --- |
| НадежностьИзысканностьДолговечностьСервисКрасиво, удобноСовременные тенденции во всех сферах, от носового платка до машиныТехническое совершенство | 65,28,78,74,34,34,34,3 |
| Итого: | 100,00 |

 Список замечаний в адрес товаров московской промышленности приведен в приложении потребительских предпочтений показал, что основные претензии к отечественным товарам касались низкого качества, дизайна, комфортности в использовании, надежности, а также узости ассортимента.

 Производство товаров высокого качества по цене, ориентированной на потребителя с невысоким уровнем дохода, определяет рыночная позиция создаваемого предприятия по отношению к конкурентам.

 *Обувь*

* неинтересный, плохой дизайн;
* некомфортная, нестильная;
* цветовая гамма обуви требует улучшения;
* обувь быстро теряет вид, неудобна в носке;
* пошив плохой, строчки расползаются;
* плохие модели и дизайн обуви;
* строчки уходят от края обуви, недошиваются;
* вынуждены покупать импортную детскую обувь.

**2.2. Организационная часть**

**Организация работы цеха по пошиву обуви**

1. Цех является структурным подразделением фирмы и подчиняется непосредственно директору по производству.
2. Структуру и штаты цеха утверждает генеральный директор фирмы с учетом объемов работы, особенностей производства и технологии изготовления обувной продукции.
3. Цех в своей деятельности руководствуется законодательством РФ, Уставом фирмы, приказами и распоряжениями руководства фирмы по основной деятельности и личному составу, ГОСТами, ОСТами, ТУ, технологической документацией, международными стандартами серии ИСО 9000, политикой руководства в области качества, руководством по качеству, рабочими процедурами системы качества, коллективным договором, инструкциями и методическими указаниями, правилами внутреннего распорядка, а также настоящим Положением.
4. Начальник цеха, его заместители, ИТР и служащие цеха выполняют свои обязанности в соответствии с должностными инструкциями.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ

 Организация производства по выпуску (в соответствии с плановыми заданиями детской обувной продукции, удовлетворяющей требованиям потребителей, соответствующей нормативно-технической документации, увеличение прибыли фирмы за счет уменьшения потерь от выпуска несоответствующей продукции. Внедрения новых материалов, конструкций детской обуви, совершенствования технологических процессов.

ФУНКЦИИ

1. Организация производства детской обувной продукции в соответствии с требованиями нормативно-технической документации.

2. Своевременная подача заявок на необходимые основные и дополнительные материалы.

3. Рациональная расстановка рабочих и специалистов.

4. Строгий контроль за соблюдением технологической и производственной дисциплины.

5. Организация контроля качества выпускаемой продукции.

6. Внедрение и поддержание эффективного функционирования системы качества на основе международных стандартов (МС) ИСО 9000.

7. Проведение мероприятий по повышению квалификации рабочих и служащих цеха.

8. Постоянное улучшение качества выпускаемой продукции, максимально удовлетворяющей требованиям потребителя.

9. Проведение работ по внедрению новых высокоэффективных технологий и участие в разработке перспективных технологичных конструкций детской обуви.

10. Своевременное и достоверное представление данных о движении и наличии товарно-материальных ценностей и иной информации о работе цеха, оформление документов на сдачу продукции (полуфабрикатов и др. товарно-материальных ценностей) на склады (в другие подразделения).

11. Упаковка, маркировка и сдача на склад готовой продукции в соответствии с техническими требованиями.

12. Соблюдение в цехе Правил охраны труда, техники безопасности и пожарной безопасности.

13. Поддержание высокой культуры производства как основы постоянного улучшения качества продукции.

14. Поддержание оборудования цеха в рабочем состоянии в соответствии с правилами эксплуатации и планами ППР.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ

1. Требовать от подразделений предприятия исполнения цеховых заявок, необходимых для выполнения производственных заданий (по материалам, комплектующим, запчастям, ремонту и обслуживанию цехового оборудования).
2. Не принимать в эксплуатацию неисправные энергетические установки (вода, воздух, электричество, отопление, вентиляция), основное и вспомогательное оборудование после ремонта.
3. Не использовать при выпуске кабелей некачественных материалов и комплектующих.
4. Представлять генеральному директору предприятия предложения о наложении взысканий на лиц, допустивших недоброкачественное и несвоевременное обеспечение цеха материалами и на лиц, не обеспечивших нормальную работу цеха (ремонтные службы, энергослужбы, конструкторские, технические и др.).
5. Осуществлять связи с другими службами и цехами предприятия, необходимые для выполнения производственных заданий и выполнению работ по внедрению высокоэффективных технологий.
6. Издавать распоряжения о наказаниях и поощрениях сотрудников цеха в соответствии с ТК РФ.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

1. Ответственность за неисполнение сроков заказов и выпуск несоответствующей продукции несет начальник цеха.
2. Степень ответственности работников цеха установлена должностными инструкциями.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ

1. Цех работает в соответствии с Уставом фирмы и ТК РФ.
2. Контроль над деятельностью цеха осуществляться ежемесячно и ежегодно путем учета выполнения плановых заданий и проведением инвентаризации.
3. Реорганизация и ликвидация цеха производится на основании приказов генерального директора фирмы.

ОБЯЗАННОСТИ НАЧАЛЬНИКА ЦЕХА

На начальника цеха возлагаются следующие обязанности:

1. Организация ритмичного выполнения плановых заданий по всем количественным и качественным показателям.
2. Установление плановых заданий производственным участкам.
3. Постоянное совершенствование технического и организационного уровня производства, добиваясь повышения производительности труда и улучшения условий производства.
4. Внедрение совместно с техническими службами предприятия новых высокопроизводительных технологических процессов и передовых методов труда, внедрение новой техники.
5. Обеспечение максимального использования производственных мощностей, полной загрузки технологического оборудования, производственной работы рабочих на протяжении всех смен.
6. Принятие своевременных мер по ликвидации простоев и др. производственных потерь.
7. Обеспечение условий для повышения производительности труда, внедрение технически обоснованных параметров выработки.
8. Обеспечение выпуска продукции высокого качества в соответствии с государственными стандартами, техническими условиями, чертежами и технологией.
9. Регулярное проведение Дня качества продукции цеха с анализом причин получаемых возвратов готовой продукции от цехов-потребителей или рекламацией от заказчиков, организация проведения мероприятий по предупреждению выпуска несоответствующей продукции.
10. Обеспечение экономного расходования сырья, материалов, всех видов энергии и топлива, снижение издержек производства.
11. Обеспечение правильной эксплуатации и должного технического состояния оборудования, находящегося на балансе цеха.
12. Регулярное проведение анализа деятельности участков за месяц.
13. Руководство работой подчиненного ему персонала и создание условий для нормальной работы.
14. Организация работы с рационализаторами и изобретателями.
15. Организация работы по технической информации и обмену опытом.
16. Обеспечение высокой трудовой дисциплины.
17. Обеспечение выполнения персоналом цеха правил техники безопасности, охраны труда, промышленной санитарии и противопожарной безопасности.
18. Качественный подбор и правильная расстановка кадров в цехе.
19. Организация с отделом кадров подготовки технической учебы для рабочих и ИТР для повышения их квалификации, проведение воспитательной работы в коллективе.
20. Организация составления и своевременного представления отчетности и информации о производственно-хозяйственной деятельности цеха.
21. Организация работ по аттестации и рационализации рабочих мест.
22. Участие в работах по совершенствованию системы качества.
	1. **Технологическая часть.**

 Бытовая обувь, выпускаемая предприятиями кожевенно-обувной промышленности России, предназначена для использования в обычных городских и сельских условиях и вырабатывается для потребителей всех половозрелых групп. Для ее изготовления применяются разнообразные обувные материалы натурального и химического происхождения как для верха, так и для низа обуви с различными методами крепления подошвы. Данная обувь составляет 97% всего ассортимента кожаной обуви.

 Бытовая обувь с верхом из натуральной кожи, изготавливаемой преимущественно из хромовых лицевых и нарезных кож, а также из хромовых спилков под замшу, велюр и нубук, из юфти яловочной и свиной, замши натуральной и лаковых хромовых кож. Наибольшее распространение имеет хромовая обувь, к которой относят обувь с верхом из натуральных кож, кроме обувной юфти. Она имеет наиболее широкий ассортимент и различается по виду кожи верха, цвету, материалу и методу крепления подошвы, видам, разновидностям и конструктивным особенностям заготовки верха, по сезонному назначению и характеру использования. Выпускается хромовая обувь всех видов и разновидностей.

 Наибольший удельный вес принадлежит:

* «Парижская коммуна»;
* «ОАО «Кубинка»;
* «Красный богатырь»;
* «Буревестник».

Детали верха хромовой обуви изготавливаются из мягкой нешлифованной, подшлифованной и шлифованной хромовой кожи, полученной из шкур крупного рогатого скота, коз, свиных, конских шкур, а также из нарезных хромовых кож с искусственной мереей, велюра, нубука, замши, эластичных и лаковых кож, кож с волосяным покровом. По цвету такая обувь – черная, коричневая, белая, светлая ярких цветов, двуцветная, а также отделанная под «перламутр», «золото», «серебро», «антик» и «флор-атик», анилинового и полуанилинового крашения. Хромовая обувь эксплуатируется в менее жестких условиях, чем юфтевая. Она более мягкая и менее жесткая на изгиб, обладает хорошими гигиеническими и эстетическими свойствами, используется как модельная и повседневная. Модельная обувь изготавливается из высококачественных и красивых материалов, для стелек используют высококачественные натуральные кожи, стелечные целлюлозные материалы, для подкладки – натуральную кожу и меха, высококачественные ткани. Эта обувь имеет большое разнообразие фасонов и моделей и частую их сменяемость. Она бывает механического и ручного производства. При ручном производстве наиболее ответственные технологические операции (вшивка ранта, прикрепление подошвы прошивным методом) и ряд других выполняются в ручную. Основными ее разновидностями являются сапожки, полусапожки, ботинки (ботильоны), полуботинки, разновидности туфель, опанки, мокасины. Для этой обуви характерен сложный крой верха разнообразие отделки. Повседневная обувь вырабатывается из материалов, которые по качеству могут уступать материалам для модельной обуви. Для изготовления верха этой обуви могут применяться самые различные материалы: натуральные юфтевые и хромовые кожи, искусственные и синтетические кожи; для подошвы – пористые и непористые резины, термопласты, пластмассы, войлок, натуральные кожи и др.

 Юфтевую обувь в стране изготавливает «Восток», «Вымпел», для следующих половозрастных групп: мужская, женская, для мальчиков, школьная, детская и малодетская, с наружными деталями заготовки верха из яловичной или конской юфти. Эти кожи обеспечивают обуви повышенную прочность и водонепроницаемость. Такая обувь наиболее тяжелая и жесткая. В ней используется ограниченное количество конструктивных особенностей заготовки верха, практически отсутствуют декоративные отделки. Для внутренних деталей верха юфтевой обуви используют юфть, подкладочный мех (полугрубая овчина, мех собаки, обувные ткани). Подошва этой обуви может быть из натуральной кожи или резиновая. Основные методы ее крепления: гвоздевой, деревянно-шпилевой, горячей вулканизации, литьевой и клеевой. Основными видами юфтевой обуви являются сапоги, полусапоги, ботинки, унты. Она используется в жестких условиях эксплуатации, в частности в сельской местности, где отсутствуют благоустроенные дорожные покрытия, на полях, в лесу и болотах, скотных дворах и т.п., в период распутицы в осенне-зимний период времени, поэтому обувь имеет менее привлекательный внешний вид и худшие показатели эстетических свойств, чем хромовая. В последнее время в производство юфтевой обуви с целью. Повышения эстетических и эргономических свойств внедряются доппельно-клеевые методы крепления подошвы, что обеспечивает снижение массы обуви, улучшение ее внешнего вида, снижение жесткости и повышение комфортности.

 Обувь из текстильных материалов, войлока и фетра, выпускаемая в основном «Обувной Московской фабрикой им. Г.В.Муханова», имеет наружные детали заготовки верха из обувных тканей, трикотажных полотен, нетканых текстильных материалов, дублированных материалов, фетра и войлока. Используемые обувные ткани по волокнистому составу представлены шерстяными (драпы, сукна и др.), хлопчатобумажными (репс и др.), шелковыми тканями. Трикотажные полотна используют формоустойчивые, тканеподобные. Для повышения формоустойчивости и теплозащитности их часто дублируют с другими материалами. Текстильная обувь в республике изготавливается для всех половозрастных групп различных видов и разновидностей, но в очень малых количествах из-за высокой себестоимости продукции. Основными потребителями данного товара являются преимущественно дети и пенсионеры, поэтому фактор цены является решающим в сдерживании объемов производства. По сезону использования выпускается в основном летняя и зимняя обувь. Эта обувь имеет высокую водопроницаемость, поэтому для использования во влажных условиях она не пригодна. Фактура, колористическое оформление, тщательно подобранная фурнитура из пластмасс, металлов, отделка из шнуров, тесьмы, конструкция заготовки позволяют обеспечить обуви высокие эстетические свойства. Толстые пористые материалы, типа драпа и фетра, обеспечивают текстильной обуви высокие теплозащитные свойства. Чаще эта обувь используется как повседневная, домашняя. Домашняя обувь отличается повышенной комфортностью, удобством и легкостью. Она отличается небольшой массой (легкостью), высокой воздухо- и паропроницаемостью, хорошими потопроводными свойствами. Верх такой обуви может быть из тканей, трикотажных полотен, нетканых вязально-прошивных материалов, натурального и искусственного меха. Подошва - из войлока, натуральных кож, резины – может быть без каблука, с набойкой, на низком, среднем, клиновидном каблуке и с различной отделкой. В ассортимент домашней обуви включаются и комнатные туфли, пантолеты, бабуши (туфли с утепленной подкладкой из меха).

 Обувь с верхом из искусственных и синтетических кож выпускается в ограниченных количествах. В связи с низкими гигиеническими показателями эта обувь не вырабатывается как детская обувь, дошкольная, гусариковая, пинетки. Такую обувь изготавливают мужской, женской, мальчиковой и для школьников. Стандарты на кожаную обувь, действующие нк территории стран СНГ и СТБ, ограничивают применение искусственных и синтетических кож для детей младшего возраста. Искусственные и синтетические кожи практически не пропускают воздух, пар, пот, многие виды этих кож обладают высокой электростатичностью и электролизуемостью, могут выделять токсичные и канцерогенные вещества, что оказывает неблагоприятное воздействие на стопу человека и создает дискомфортные условия. Все это ограничивает широкое применение этих материалов в производстве обуви. Вместе с тем высокая механическая прочность, красивый внешний вид, водонепроницаемость этих материалов обеспечивают ряд положительных потребительских свойств обуви. Основными видами рассматриваемой обуви являются следующие: сапожки, полусапожки, ботинки, полуботинки, туфли летние (сандалеты), туфли комнатные и дорожные для взрослых.

 Обувь с комбинированным верхом. К этой обуви относится обувь, детали верха которой изготовлены из комбинаций различных материалов. В зависимости от вида материалов верха заготовки обувь с комбинированным верхом делится на три группировки: обувь с верхом из юфтевых и искусственных кож, обувь с верхом из текстильных материалов и кожи, обувь с комбинированным верхом. Выпускается для всех половозрастных групп потребителей. По эксплуатационным свойствам она уступает юфтевой и хромовой обуви, но в данном сезоне является одной из самых модных и популярных групп обуви. Для деталей верха применяют обувную юфть в сочетании с кирзой, синтетическими кожами и другие комбинации материалов. Комбинированная обувь выпускается в ограниченном ассортименте. Это, в основном, ботинки, полуботинки, сапоги, туфли.

 Основным размерным признаком обуви является ее размер и длина. Дополнительным размерным признаком является ее полнота, характеризующая изменение ширины следа обуви и параметров ее поперечных сечений в пучковой части при одной и той же длине. В настоящее время нет единой международной системы обозначения размеров обуви. В связи с созданием СП и ОАО в России действуют три системы обозначения размера обуви: метрическая, штихмассовая и дюймовая.

 По метрической системе размер обуви обозначается по длине стопы в миллиметрах с интервалом между смежными размерами, равным 5 мм (для юфтевой обуви – 7,5 мм). Фактическая длина стельки обуви больше на величину припуска в пределах 5-35 мм в зависимости от фасона и профиля носочной части обуви. Например, обувь 275 размера предназначена для потребителей, имеющих длину стопы 27,5 см. Шкала размеров по этой системе начинается с 95 и кончается 305.

 По штихмассовой системе размер обуви обозначается числом, характеризующим длину стельки внутри обуви, выраженную в единицах старой французской меры – штихах (1 штих равен 2/3 см или 6,67 мм). Чтобы установить нужный размер обуви по этой системе, необходимо к длине следа потребителя в мм прибавить величину нормального припуска на стельку, равного 10 мм, и полученную сумму разделить на 6,67 мм. Размер обозначается целыми двузначными числами с интервалом между смежными размерами

6,67 мм. Шкала номеров обуви начинается по этой системе номером 16 и заканчивается номером 47. По спецзнакам может изготавливаться и обувь более высоких номеров. В некоторых иностранных фирмах не включают в размер величину нормального припуска в размер, поэтому в ряде случаев одинаковые размеры кожаной обуви по штихмассовой системе могут не совпадать по абсолютной величине.

 Дюймовая система нумерации размеров кожаной обуви предусматривает обозначение размеров обуви условными числами, которые устанавливаются в зависимости от длины следа. Длина стельки измеряется в долях дюйма. Нумерация размеров по этой системе имеет 2 шкалы: для взрослого населения и для детей. Особенность этой системы в том, что обозначение размеров начинается не от начала измерения длины стельки, а на расстоянии 4 дюйма от начала длины стельки. Для детской обуви наименьший размер устанавливается «0» для обуви с длиной стельки 4 дюйма, последующие номера увеличиваются на 1/3 дюйма (8,466 мм) длины стельки, а для промежуточных полуномеров на 1/6 дюйма (4,233 мм), шкала детской обуви заканчивается номером 14. Длина стельки начального номера 1/2 на 1/6 дюйма выше, чем у номера 13 детской обуви, и составляет 215,9 мм, последующие номера и полуномера отличаются друг от друга таким же интервалом, как и в детской обуви. Конечному номеру шкалы 14 соответствует длина стельки 8 1/3 + 14/3 дюймов или 331,2 мм. Эта система называется английской дюймовой. В американской дюймовой системе отличие заключается в том, что начальному номеру «0» детской обуви соответствует длина стельки не 4 дюйма, а 3 11/N дюйма, т.е. на N/12 дюйма меньше, соответственно обувь всех номеров по американской системе меньше на 2,116 мм.

* 1. **Расчётно-экономическая часть.**

**Приобретение материальных ценностей:**

 За 2002 год АО «Анита» приобрело основные производственные средства:

1. 4-х этажное здание стоимостью 9950 млн.руб.
2. Цеховое оборудование (технологическое, энергетическое, подъемно-транспортное, КИП, металлоконструкции, трубопроводы, производственный и хозяйственный инвентарь) на сумму 7,4 млн.руб.

**Перечень исходных показателей**

**Таблица № 2.9.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование показателя** | **Ед. изм.** |
| **1** | Годовая производственная программа |
|  | а) | Детские туфли | 350 тыс. пар/год |
|  | б) | Детские ботинки | 280 тыс. пар/год |
| **2** | Количество операций по технологическому процессу | 3 |
| **3** | Норма времени на 1-ую станочную операцию: |
|  | а) | время основное | на детские туфли | 30 мин |
|  | б) |  | на детские ботинки | 20 мин |
|  | в) | время вспомогательное | на детские туфли | 15 мин |
|  | г) |  | на детские ботинки | 10 мин |
|  | д) | время обслуживания рабочего места и отдых | 10% (от опер. времени) |
| **4** | Норма времени на 2-ую станочную операцию  |  |
|  | а) | время основное |  | 22 мин |
|  | б) |  |  | 14 мин |
|  | в) | время вспомогательное |  | 11 мин |
|  | г) |  |  | 7 мин |
|  | д) | время обслуживания рабочего места и отдых | 7% (от опер. времени) |
| **5** | Норма времени на 3-ую станочную операцию |  |
|  | а) | время оперативное | на детские туфли | 24 мин |
|  | б) |  | на детские ботинки | 16 мин |
|  | в) | время обслуживания рабочего места и отдых | 7% (от опер. времени) |
| **6** | Время простоев оборудования | 2% (от ном. фонда вр) |
| **7** | Сменность работ | 2 |
| **8** | Плановый коэффициент выполнения норм | 107% |
| **9** | Средний коэффициент использования мощности по цеху | 98% |
| **10** | Продолжительность очередного отпуска | 24 дн/г |
| **11** | Дни временной нетрудоспособности | 12дн/г |
| **12** | Дни выполнения гособязанностей | 1 дн/г |



**Производственная программа предприятия.**

**Обоснование производственной мощности.**

 Важной характеристикой потенциальных возможностей и степени использования хозяйственных средств является производственная мощность предприятия.

 ***Производственная мощность*** – максимально возможный годовой выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте, соответствующих профилю предприятия, при полном использовании оборудования и площадей в соответствии с оптимальным режимом его работы.

 Переход предприятий к работе в условиях рыночной самостоятельности и изменение взаимоотношений с потребителями выдвигает на первый план гибкость производства, необходимую для своевременного реагирования на изменение внешней среды. Показатели производственной мощности необходимы для выработки стратегии поведения в долгосрочном периоде.

 Производственная мощность предприятия определяется в тех же единицах измерения, в которых устанавливается объем выпуска продукции.

 Определение производственной мощности как максимального потенциала предприятия позволяет объективно оценить возможности предприятия и установить на основе маркетинговых исследований и экономических расчетов обоснованные производственные задания по выпуску продукции.

**Эффективный фонд времени работы оборудования определяется по формуле:**

 (2.1)

|  |
| --- |
| **Т**эф **= (Т**кал **–Т**вых,празд**)\*С\*q\*(1-***в***/100)** |

 , где
**С –** количество смен;

**q –** продолжительность смены;

***в* –** процент простоя оборудования в ремонте.

**Тэф** **=**[(365 – (105+8)]\*2\*8\*(1-2/100) =3951,4

**Тэф** =3951,4

**Норма штучного времени по операциям определяется по формуле:**

 (2.2)

|  |
| --- |
| **Tштij = 1/60(tоснij + tвспij) \* (1 + y/100)** |

, где

**tосн –**время выполнения основных операций;

**tвсп** – время выполнения вспомогательных операций;

**y –** время обслуживания рабочего места и отдых.

**Iоперация детские туфли:**

tшт 1 = 1/60(30+15)\*(1+10/100) = 0,8

tшт 2 = 1/60(22+11)\*(1+ 7/100) = 0,6

tшт 3 = 1/60\*24\*(1+7/100) = 0,4

**Iоперация детские ботинки:**

tшт 1 = 1/60(20+10)\*(1+10/100) = 0,6

tшт 2 = 1/60(14+7)\*(1+7/100) = 0,4
tшт 3 = 1/60\*16\*(1+7/100) = 0,3

**Определение количества оборудования по операциям**

**определяется по формуле:**

 (2.3)

|  |
| --- |
| **N = tштij\*Qi/Tэф\*Rн** |

**N –** количество станков;

**Qi –** годовая программа по изделиям;

**Rн –** коэффициент выполнения норм.

**Rн -** = 107% = 1,07(дано)

**1. Детские туфли:**

N1 = 0,8\*350000/3951,4\*1,07 = 67 (ед.)

N2 = 0,6\*350000/3951,4\*1,07 = 50 (ед.)

**2. Детские ботинки:**

N1 = 0,6\*280000/3951,4\*1,07 = 40 (ед.)

N2 = 0,4\*280000/3951,4\*1,07 = 27 (ед.)

**E**1 дет.туфли = 67+50 = 117

**E**2 дет.ботинки = 40+27 = 67

**Итого: Е**1,2= 184 (ед.)

**Расчет производственной мощности:**

 (2.4)

|  |
| --- |
| **Mi = Qi / Rисп.мощн.** |

Мдет.туфли = 350000/0,98 = 357142,9

Мдет.ботинки = 280000/0,98 = 285714,3

**Труд и заработная плата.**

 ***Заработная плата*** представляет собой затраты на оплату труда основного и вспомогательного персонала, включая все начисления на заработную плату и связанные с ней отчисления в разнообразные фонды.

 В основе заработной платы лежит цена труда как фактора производства, которая сводится к его предельной производительности. Согласно теории при предельной производительности работник должен произвести продукт, возмещающий его зарплату, следовательно, зарплата ставится в прямую зависимость от эффективности труда работника.

 Для работника заработная плата является главной и основной статьей личного дохода, средством повышения уровня благосостояния его самого и членов его семьи. Отсюда стимулирующая роль заработной платы заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя – зарплата работников представляет собой издержки производства, и он стремится их минимизировать, особенно на единицу изделия.

 Заработная плата выполняет воспроизводственную и мотивационную функции, поскольку является формой оплаты за труд и важным стимулом для работников предприятия.

 Механизм организации заработной платы на предприятии непосредственно отражает процесс превращения цены рабочей силы в заработную плату. От того, насколько они соответствуют современным рыночным влияниям, зависит выполнение зарплатой ее основных функций. Через организацию зарплаты достигается компромисс между интересами работника и работодателя, который способствует развитию отношений социального партнерства между двумя движущими силами рыночной экономики.

 Величину зарплаты определяет не только количество денег, которым будет располагать работник, но и то, что он сможет на эти деньги купить. То есть покупательная способность денег определяется соотношением номинальной и реальной заработной платы.

 ***Фонд оплаты труда*** представляет собой общую суму затрат на оплату труда работников предприятия и выплат социального характера.

**Эффективный фонд рабочего времени**

Для расчета численности рабочих составляю баланс рабочего времени на год

**Таблица № 2.10.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **2001 отчетный** |
|  |  | **дни** | **часы** | **%** |
| **1.** | Календарный фонд | 365 |  |  |
| **2.** | Выходные и праздничные дни | 113 |  |  |
|  | Номинальный фонд времени | 252 | 2016 | 100 |
| **3.** | Невыходы на работу по причинам: 3.1. Очередной отпуск 3.2. Учебный отпуск 3.3. Декретный отпуск 3.4. По болезни 3.5. Выполнение гос. обязанностей | 243151 |  |  |
|  | Итого невыходов: | 34 |  |  |
| **4.** | Явочный фонд | 218 | 1744 | 86,2 |
| **5.** | Сокращенный рабочий день:* 1. Предпраздничный
	2. Кормящим матерям
	3. Несовершеннолетним подросткам
 |  | 0,06 |  |
| **6.** | Продолжительность рабочего дня |  | 7,94 |  |
| **7.** | Эффективный фонд времени | 218 | 1731 | 85,5 |

**а) Расчет численности основных производственных рабочих.**

 (2.5)

|  |
| --- |
| Чосн.раб. = tштij \*Qi / Фэф \* Rн |

**1. Детские туфли:**

I операция = 0,8\*350000 / 1731\*1,07 = 50 чел

II операция = 0,6\*350000/ 1731\*1,07 = 38 чел

III операция = 0,4\*350000/ 1731\*1,07 = 25 чел

**Всего: 342 чел**

**2. Детские ботинки:**

I операция = 0,6\*280000 / 1731\*1,07 = 30 чел

II операция = 0,4\*280000 / 1731\*1,07 = 20 чел

III операция = 0,3\*280000 / 1731\*1,07 = 15 чел

**Всего: 198 чел**

**Итого: Е 1,2 = 178**

**б) Расчет численности вспомогательных рабочих.**

**Таблица №2.11.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Профессия | Кол – во станков | Норма обслуживания | Число всп. Рабочих |
| 1. | Наладчик | 184 | 15 | 4 |
| 2. | Слесарь – ремонтник | 184 | 20 | 3 |
| 3. | Станочник - ремонтник | 184 | 25 | 7 |
| 4. | Грузчик | 1 | 3 чел/в смену | 3 |
| 5. | Упаковщик | 1 | 4 чел/в смену | 4 |
| 6. | Контролер | 540 | 50 | 7 |
| 7. | Уборщик помещений | 1 | 4 чел/в смену | 4 |
| 8. | Кладовщик | 1 | 2 чел/в смену | 2 |
| 9. | Водитель | 1 | 2 чел/в смену | 2 |
|  | **Кол – во смен = 2** | **Итого:** | **36** |

**Определение штата управленческого персонала.**

 (2.6)

|  |
| --- |
| Начальник участка= 1 начальник / на 100 чел. (осн-х рабочих) |

236= 236/100 =3 начальник участка

 (2.7)

|  |
| --- |
| Кол-во мастеров = на каждый участок / 2 мастера |

3 участка\*2 = 6 мастеров

Приказ №1

от 1 января 2001 г.

об утверждении штатного расписания.

Приказываю:

1. Утвердить штатное расписание сотрудников АО «Анита» с 1 января 2001г. на весь 2001г.

 **Таблица №2.12.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование профессии** | **Кол-во**(чел) | **Оклад**(чел) | **ГФОТ**(тыс.руб.) |
| **Штатное расписание:** |
| **1. Основные производственные рабочие** |
| Детские туфли |
| Операция 1 | 52 | 8400 | 5241,6 |
| Операция 2 | 36 | 8100 | 3499,2 |
| Операция 3 | 25 | 7200 | 2160,0 |
| Детские ботинки |
| Операция 1 | 30 | 8200 | 2952,0 |
| Операция 2 | 20 | 7900 | 1896,0 |
| Операция 3 | 15 | 7600 | 1362,0 |
| ***Итого:*** | **178** |  | **17110,8** |
| **2. Вспомогательные рабочие** |
| наладчик | 3 | 6400 | 230,4 |
| слесарь-ремонтник | 6 | 5800 | 417,6 |
| станочник-ремонтник | 4 | 5800 | 278,4 |
| грузчик | 3 | 4400 | 158,4 |
| упаковщик | 4 | 4200 | 201,6 |
| контролер | 5 | 4600 | 276,0 |
| уборщик помещений | 4 | 4000 | 192,0 |
| кладовщик | 3 | 4000 | 96,0 |
| водитель | 4 | 5500 | 332,4 |
| ***Итого:*** | **36** |  | **2182,8** |
| 3. а) Управленческий персонал. |
| ген. директор | 1 | 13000 | 156,0 |
| гл. бухгалтер | 1 | 10000 | 120,0 |
| бухгалтер | 1 | 7000 | 84,0 |
| менеджер | 5 | 6500 | 390,0 |
| секретарь-референт | 1 | 5300 | 63,3 |
|  б) Цеховые услуги |
| нач. цеха | 1 | 9000 | 108,0 |
| нач. участка | 3 | 8200 | 295,2 |
| технолог | 2 | 7000 | 168,0 |
| мастер | 6 | 8500 | 465,6 |
| ***Итого:*** | **22** |  | **1869,4** |
| ***Общий итог:*** | **236** |  | **21162** |

Генеральный директор

Терентий А.Г.

**Основные средства.**

Важнейшей составляющей хозяйственно-производственной деятельности предприятия являются основные средства.

Основные средства – это та часть активов, которая рассчитана на использование их предприятием в течение длительного периода времени (более одного года) и постепенно (по частям) утрачивает свою стоимость.

 В зависимости от непосредственного воздействия на предметы труда основные средства предприятий разделяют на активные и пассивные. Активные – оказывают прямое воздействие на изменение формы и свойств предметов труда. Пассивные – создают условия для производственной деятельности предприятия.

 Основные средства в процессе производства выступают в натуральной и денежной форме. Учет средств в натуральной форме необходим для определения технического состава основных средств, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей. Денежная или стоимостная оценка основных средств. Необходима для определения их общего объема, динамики, структуры, величины стоимости, переносимой на стоимость годовой продукции, а также для расчетов экономической эффективности.

 В процессе эксплуатации основные средства подвергаются износу. Возмещение износа основных средств осуществляется на основе амортизации.

 Амортизация – это процесс постоянного перенесения стоимости основных средств на производимую продукцию в целях накопления средств для полного их восстановления (реновации). Денежным выражением размера амортизации являются амортизационные отчисления, соответствующие степени износа основных средств.

 Амортизационные отчисления производятся предприятием ежемесячно, исходя их установленных единых норм амортизации и балансовой стоимости основных средств по отдельным группам, состоящим на их балансе.

**Расчет стоимости зданий, сооружений.**

 (2.8)

|  |
| --- |
| **Кзд=E Ni \* S ед. \* (1 + Д / 100 \* Н \* Цм)** |

Кзд – стоимость зданий;

N – кол-во станков;

Sед – площадь, занимаемая 1 единицей оборудования;

Д – площадь прочих помещений;

Н – высота здания;

Цм – цена 1м куб. здания.

Кзд =92\*10\*(1+50/100)\*12\*0,6=9936 тыс. р.= 9,95 млн.р.

**Расчет стоимости технологического и прочего оборудования.**

 (2.9)

|  |
| --- |
| К техн=Е Ni\*Цоборуд.\*(1+*в*/100) |

*в* – затраты на транспортировку и монтаж оборудования в % к цене.

Дано: Цоборуд.I = 15 тыс.руб.

 Цоборуд.II = 20 тыс.руб.

Ктехн.I = 117\*15\*(1+25/100)=2193,8 тыс.руб.=2,2 млн.руб.

Е I дет.туф. + дет.бот.

Ктехн.II = 67\*20\*(1+25/100)=1675 тыс.руб.=1.7 млн.руб.

Е II дет.туф. + дет.бот.

Е ктехн.I + ктехн.II=3,9 млн.руб.

**Капитальные затраты**

 **Таблица №2.13.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование оборудования** | **Стоимость оборуд.** (млн.руб.) |
| **1.** | Технологическое (100%) | 3,9 |
| **2.** | Энергетическое (10% от стоимости технологического) | 0,4 |
| **3.** | Подъемно-транспортное (40% от стоимости технологического) | 1,6 |
| **4.** | КИП (15% от стоимости технологического) | 0,6 |
| **5.** | Металлоконструкции (5% от стоимости технологического) | 0,2 |
| **6.** | Трубопроводы (15% от стоимости технологического) | 0,6 |
| **7.** | Произ-ный и хоз. инвентарь (5% от ст-ти технологического) | 0,2 |
| **8.** | Здание 4-х этажное | 9,950 |
|  |  **ИТОГО:** | **17,350** |

**Материально-сырьевые ресурсы.**

 Информация о потребности в материальных ресурсах отдельных подразделений предприятия является важным фактором, влияющим на результаты его деятельности. От качества произведенных оценок возможной потребности в материальных ресурсах зависит надежность функционирования всего предприятия, возможность своевременного удовлетворения предъявляемого спроса на произведенную продукцию.

 Целесообразно выделять три уровня определения потребности в материальных ресурсах:

1. определение перспективной потребности в материальных ресурсах на основе стратегического плана развития предприятия;
2. определение потребности в материальных ресурсах на год по всей номенклатуре потребляемых материалов на предприятии;
3. оперативное определение потребности в материальных ресурсах в специализированной номенклатуре на квартал, месяц или более короткий период для организации закупки и завода материалов на предприятие.

Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия – предметы труда, входящие в готовый продукт и обуславливающие определенные затраты труда на сборку (монтаж) или дополнительную обработку на данном предприятии.

**Расчет количества сырья и материала на единицу изделия и годовую программу.**

|  |
| --- |
| **Р заг. = Р чист. / (1 – а)\*(1 - в)**  |

 (2.10)

Дано: Рчист. дет.туфли = 0,5 кг

 Рчист. дет.ботинки = 2 кг

Рзаг.дет.туфли = 0,5/(1-0,27)\*(1-0,35) = 1,1 кг

Рзаг.дет.ботинки = 2/(1-0,27)\*(1-0,35) = 4,2 кг

Ротходов дет.туфли = 1,1 – 0,5 = 0,6 кг

Ротходов дет.ботинки = 4,2 – 2 = 2,32 кг

**Потребность на годовую программу (ПГП)**

 (2.11)

|  |
| --- |
| **ПГП i = Рзаг. I\* Qi** |

ПГП дет.туфли = 1,1 \* 350000 = 385 т.

ПГП дет.ботинки = 4,2 \* 280000 = 1176 т.

(2.12)

|  |
| --- |
| **Общие затраты = Ст-ть мат-в на год.прог. + Транс.загот.расх. – Ст-ть реализ.отх.** |

**Материально – сырьевые ресурсы.**

 **Таблица №2.14.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Материалы** | **Цена 1-й т.** (тыс.руб.) | **Потребность** | **Ст-ть мат-в на год. пр.** (тыс.руб.) | **Транс.-загот.расх.** (10% от ст.мат-в) | **Ст-ть реализ. отх.** (25% от ст-ти мат-в) | **Общие затраты** (тыс.руб.) |
|  |  | **На ед. изд.** (кг) | **На год. прогр.** (т.) |  |  |  |  |
| **Основные материалы:** |
| Дет.туфли | 10,0 | 1,1 | 385,0 | 3850,0 | 385,0 | 962,5 | 3272,5 |
| Дет.ботинки | 8,0 | 4,2 | 1176,0 | 9408,0 | 940,8 | 2352,0 | 7996,8 |
| **Всего:** |  | **11269,3** |
| **Полуфабрикаты и комплектующие изделия: (**35% от ст-ти материалов на год. программу) |
| Дет.туфли |  |  |  |  |  |  | 1347,5 |
| Дет.ботинки |  |  |  |  |  |  | 3292,8 |
| **Всего:** |  | **4640,3** |
| **Топливно-энергетические затраты:** |
| *Сжатый воздух: (8% от стоимости материалов на годовую программу)* |
| Дет.туфли |  |  |  |  |  |  | 308,0 |
| Дет.ботинки |  |  |  |  |  |  | 752,6 |
| **Всего:** |  | **1060,6** |
| *Пар: (7% от стоимости материалов на годовую программу)* |
| Дет.туфли |  |  |  |  |  |  | 269,5 |
| Дет.ботинки |  |  |  |  |  |  | 658,6 |
| **Всего:** |  | **928,1** |
| *Вода (10% от стоимости материалов на годовую программу)* |
| Дет.туфли |  |  |  |  |  |  | 385,0 |
| Дет.ботинки |  |  |  |  |  |  | 940,8 |
| **Всего:** |  | **1325,8** |
| *Электроэнергия: (20% от стоимости материалов на годовую программу)* |
| Дет.туфли |  |  |  |  |  |  | 770,0 |
| Дет.ботинки |  |  |  |  |  |  | 1881,6 |
| **Всего:** |  | **2651,6** |

**Расчет смет косвенных расходов.**

Планирование и контроль цен на продукцию, операционных затрат, определение величины предполагаемой прибыли очень важно для любых предприятий и организаций.

 Обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары и услуги.

 Затраты отражают, сколько и каких ресурсов использовано, и эти затраты всегда соотносятся с конкретными задачами, целями

 Некоторые затраты можно прямо непосредственно и экономично отнести на конкретный вид продукции или к конкретной партии продукции. Такие затраты называются прямыми затратами. Другие затраты нельзя прямо, непосредственно и экономично отнести на конкретную продукцию. Это непрямые или косвенные затраты, они распределяются по изделиям согласно выбранной методике.

 Общепроизводственные расходы включают все косвенные расходы, представляют собой совокупность разнообразных затрат, связанных с производством, но которые нельзя непосредственно отнести на конкретные виды готовых изделий.

**Смета расходов на содержание и эксплуатацию оборудования**

 **Таблица №2.15.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Статьи расходов** | **Затраты** тыс.руб. |
| **1.** | Амортизация оборуд.(*8% от ст-ти всего оборуд.*) | **592,0** |
| **2.** | Эксплуатация оборудования |
|  | матер. на экспл. оборуд.(*5% от ст-ти всего оборуд.)*  | **370,0** |
|  | расходы на силовую энергию(*20% от энерг. затрат*) | **530,3** |
|  | ГФОТ вспомогательных рабочих: |
|  | *наладчик* | **499,0** |
|  | *грузчик* | **158,4** |
|  | *упаковщик* | **201,6** |
|  | **Всего:**: | **859,2** |
|  | Отчисления на социальные нужды: |
|  | *Пенсионный фонд – 28%* | **240,6** |
|  | *Соц.страх. – 4,0%* | **46,4** |
|  | *Фонд занятости – 1,5%* | **12,9** |
|  | *Страх. От несчаст.случ.на пр-ве – 0,5%* | **4,3** |
| **3.** | Ремонт оборудования |
|  | материалы (*2% от ст-ти оборуд.)* | **148,0** |
|  | ГФОТ вспомогательных рабочих |
|  | *слесарь-ремонтник* | **348,0** |
|  | *станочник-ремонтник* | **278,4** |
|  | Отчисления на соц.нужды (*39% от ГФОТ всп-х раб-х*) | **244,3** |
| **4.** | Внутризаводское перемещение грузов |
|  | *ГФОТ водителей* | **105,6** |
|  | Отчисления на соц.нужды (*39% от ГФОТ всп-х раб-х*) | **41,2** |
| **Итого:** | **3852,1** |

**Смета цеховых расходов.**

 **Таблица №2.16.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Статьи расходов** | **Затраты тыс.руб.** |
| **1.** | ГФОТ управленческого персонала | 1869,4 |
| **2.** | Единый социальный налог (35,6%) | 729,1 |
| **3.** | Амортизация зданий и сооружений (*4% от ст-ти зд.)* | 398,0 |
| **4.** | Амортизация нематер-х активов – 10% (*40% от ст-ти техн.оборуд.)* | 156,0 |
| **5.** | Содержание зданий и сооружений: |
|  | материалы на содержание зданий (*1% от стоимости здания*) | 99,5 |
|  | затраты на освещение (*12% от энерг.затрат по ст-е технол. энергия*) | 318,02 |
|  | затраты на отопление (*35% от энерг. затрат по статье пар*) | 324,8 |
|  | расходы на хоз.нужды (*75% от энерг. затрат по статье вода*) | 994,4 |
|  | расходы на вывоз мусора | 78,5 |
| **6.** | ГФОТ обслуживающего персонала: |
|  | Уборщик | 192,0 |
|  | Кладовщик | 96,0 |
|  | Контролер  | 303,6 |
| **7.** | Отчисления на соц.нужды 39% | 230,7 |
| **8.** | Ремонт зданий и сооружений |  |
|  | материалы (*0,2% от стоимости зданий*) | 39,8 |
|  | услуги РСО (*5% от стоимости зданий*) | 995,0 |
| **9.** | Расходы по охране труда (*15% от ГФОТ всего персонала*) | 3174,3 |
| **Итого цеховые расходы:** | **9999,3** |

(2.13)

|  |
| --- |
| **Стоимость нематериальных активов = 40% от стоимости технологического оборудования.** |

Стоимость нематериальных активов = 3900\*40/100 = 156 тыс.руб.

 (2.14)

|  |
| --- |
| **Амортизация нематериальных активов = 10% от стоимости нематериальных активов.** |

Амортизация нематериальных активов = 398\*10/100 = 398 тыс.руб.

 (2.15)

|  |
| --- |
| **Затраты на вывод мусора = Д р.д. \* Н \* С** |

Д р.д. – количество рабочих дней;

Н – норматив;

С – количество смен.

Затраты на вывоз мусора = 218 \* 180 \* 2 = 78,5 тыс.руб.

**Смета внепроизводственных расходов.**

**Таблица №2.17.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Статьи расходов** | **Величина расходов** (тыс.руб.) |
| 1. | Затр. на компл-ние, упаковку, хранение и сбыт пр-ции *(2% от пр-ной себест-ти)* | 1333,1 |
| 2. | Затраты на рекламу *(1.5% от ГФОТ всего персонала)* | 317,4 |
| 3. | Представительские расходы *(0.5% от ГФОТ упр-го персонала)* | 9,4 |
| 4. | Затраты на обучение *(1% от производ. себестоимости)* | 666,5 |
| 5. | Командировочные расходы *(2% от ГФОТ упр-го персонала)* | 37,4 |
| **Итого:** | **2363,8** |

**Смета затрат на производство.**

***Смета затрат на производство*** – затраты на общий объем потребляемых ресурсов для выполнения производственной программы предприятия.

**Таблица №2.18.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Экономические элементы затрат** | **Величина затрат на товар. пр-цию** (тыс.руб.) |
| **1.** | Сырье и материалы за вычетом расходов | 11886,8 |
| **2.** | Покупные полуфабрикаты и компл. изд. | 4640,3 |
| **3.** | Топливо и энергия всех видов | 8133,8 |
| **4.** | Заработная плата всего персонала | 21162,0 |
| **5.** | Отчисл. на соц.нужды *(39% от ГФОТ всего персонала)* | 8253,2 |
| **6.** | Амор-ция осн. ср-в *(зд., оборуд., немат. активы)* | 1146,0 |
| **7.** | Прочие расходы | 13763,1 |
| **Итого:** | **68985,2** |

 (2.16)

|  |
| --- |
| **Сырье и материалы = Общие затраты + Расходы** **за вычетом расходов о осн. материалам на все материалы** |

**Общие затраты по основным материалам** (табл.5)

**Расходы на все материалы**

* + материалы на эксплуатацию оборудования (табл.6);
	+ ремонт оборудования: материалы;
	+ материалы на содержание зданий (табл.7)

**Сырье и материалы за вычетом расходов**

 (2.17)

|  |
| --- |
| **Топливо и энергия = Расходы на + Затраты на: + Топливно-энергетич.** **Всех видов сил.энергию освещ., отопление, затраты** **хоз.нужды**  |

Топливо и энергия всех видов = 335,9 + 1037 + 3778,5 = 5151,4 тыс.руб.

 (2.18)

|  |
| --- |
| **Амортизация = Амортизация + Амортизация + Амортизация**основных средств оборудования зд. и сооруж. немат-ных активов  |

Амортизация основных средств = 2616 + 398 + 688 = 3702 тыс.руб.

**Расчет себестоимости продукции.**

***Себестоимость*** – стоимостная оценка затрат на выпуск продукции.

 Определение себестоимости единицы продукции является одной из основных задач экономики предприятия. Именно себестоимость единицы продукции лежит в основе принятия большинства управленческих решений. В финансовом учете для составления отчетности важно иметь информацию об общей величине всей реализованной продукции. Успех предприятия зависит от информации о формировании себестоимости по нескольким причинам:

* затраты на производство продукции являются базой для установления цены продажи;
* информация о себестоимости лежит в основе прогнозирования и управления производством и используется при решении огромного количества текущих оперативных задач управления.

***Распределение затрат*** – это процесс отнесения производственных затрат к определенным объектам затрат.

***Объект затрат*** – это организационное подразделение, контракт или другая учетная единица, с которой затребываются данные о затратах и по которой измеряется стоимость процессов, продукции, работ, проектов капиталовложений.

Другим важным понятием для процесса распределения затрат является понятие центра затрат. ***Центр затрат*** – это организационная единица, или область деятельности, где целесообразно накапливать информацию об издержках на приобретение активов и расходов. Чаще всего это структурные подразделения низшего уровня, не обладающие относительной самостоятельностью, такие, как производственный участок, бригада, цех.

 При расчете себестоимости единицы продукции прибегают к ***калькулированию себестоимости с включением всех затрат***.

**Себестоимость изделий по калькуляционным статьями.**

 **Таблица №2.19.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Статьи затрат** | **Велич. затр. на тов. пр-цию** | **Женские туфли** | **Мужские ботинки** |
|  |  |  | **На год. прогр.** | **На год. прогр.** |
| **1.** | Осн. материалы за вычетом нереализ. отходов. | 11269,3 | 3272,5 | 7996,8 |
| **2.** | Покупные полуфабрикаты и комплект. изд. | 4640,3 | 1347,5 | 3292,8 |
| **3.** | Топливо и энергия на технические нужды. | 5966,1 | 1732,5 | 4233,6 |
| **4.** | Зарплата осн. пр-ных рабочих.*(ГФОТ осн. раб-х)* | 17110,8 | 10989,6 | 6121,2 |
| **5.** | Единый социальный налог (35,6%) | 6673,2 | 4285,9 | 2387,3 |
| **6.** | Расходы на содерж. И эксплуатацию оборуд. | 3852,1 | 2465,3 | 1386,8 |
| **7.** | Цеховые расходы. | 9999,3 | 6399,6 | 3599,7 |
| **Цеховая себестоимость.** | 59511,1 | 30492,9 | 29018,2 |
| **8.** | Общезаводск. Расходы.*(12% от цех. себест-ти)* | 7141,3 | 3659,2 | 3482,1 |
| **Производственная себестоимость.** | 66652,4 | 34152,1 | 32500,3 |
| **9.** | Внепр-ные расходы.*(3,5% от пр-ный себест-ти)* | 2332,8 | 1195,3 | 1137,5 |
| **Полная себестоимость.** | 68985,2 | 35347,4 | 33637,8 |

 ***Косвенные расходы***, т.е. расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, и цеховые расходы, распределяются по изделиям пропорционально ГФОТ основных производственных рабочих.

 (2.19)

|  |
| --- |
| **Rженск.туфли = ГФОТжен.туфли / (ГФОТжен.туфли + ГФОТмуж.ботинки)** |

Rчашки = 10989,6 / 17110,8 = 0,64 (коэффициент при дет.туфлях)

 (2.20)

|  |
| --- |
| **R**муж.ботинки **= 1 – R**жен.туфли |

Rтарелки = 1 – 0,64 = 0,36 (коэффициент при дет.ботинках)

(2.21)

|  |
| --- |
|  **Цеховая = Е прямых + Расходы на содерж. и + Цеховые****себестоимость расходов эксп-цию оборуд. расходы** |

Цеховая себестоимость = 45659,7 + 3852,1 + 9999,3 = 59511,1 тыс.руб.

 (2.22)

|  |
| --- |
| **Производственная = Цеховая = Общезаводские** **себестоимость себестоимость расходы** |

Производственная себестоимость = 59511,1 + 7141,3 = 66652,4 тыс.руб.

 ***Внепроизводственные расходы*** на себестоимость продукции распределяются пропорционально производственной себестоимости. Превышение величины внепроизводственных расходов над нормативным показателем (6%) погашается из прибыли предприятия.

66652,4 – 100%

 2332,8 – х

х = 3,5%

**Определение цены продукции.**

 ***Оптовая цена*** – цена, по которой производственное предприятие или сбытовая организация реализует свой товар.

 Установление цены – это трудный и сложный процесс, требующий учета большого количества факторов. Все факторы, влияющие на ценообразование, можно подразделить на две группы – внешние и внутренние.

 ***Внешние факторы*** определяются рынком, на котором действует предприятие. Принятие конечного решения по установлению цены зависит от ответа на следующие вопросы:

1. Каков общий спрос на рынке на данный продукт?
2. Имеются ли на рынке аналогичные товары других фирм?
3. Какова цена на аналогичную продукцию у конкурирующих фирм?
4. В чем больше заинтересованы покупатели: в меньшей цене не продукцию или в более высоком качестве товара?
5. Является ли продукция фирмы настолько новой и уникальной, что она сможет вытеснить с рынка продукцию других фирм?

 Таким образом, для принятия окончательного решения по установлению цены необходимо хорошо знать положение на рынке, потребности покупателя.

 ***Внутренние факторы*** также учитываются при ценообразовании. Наиболее важное место среди этих факторов занимает себестоимость. Необходимо сопоставить величину затрат с возможностью их покрытия при установлении цены. Выживаемость компании зависит от степени покрытия не только текущих расходов, но и расходов связанных с капитальными вложениями, рассчитанными на длительный период.

 На практике при ценообразовании предприятия учитывать информацию как о рынке (внешние факторы), так и о затратах (внутренние факторы).

 (2.23)

|  |
| --- |
| **Цизд i = Сполн I \* ( 1 = Rпр-ции / 100 )** |

**Цизд i** – оптовая цена предприятия;

**Сполн i** – полная себестоимость продукции;

**Rпр-ции** – рентабельность продукции.

R дет. туфли = 45% (дано)

R дет. ботинки= 35% (дано)

Ц дет. туфли = 355347,4\*(1+45/100)=51253,7 тыс.руб.

Ц дет. ботинки= 33637,8\*(1+35/100)=45411,0 тыс.руб.

**Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.**

 Наиболее важные результаты финансовой деятельности предприятия отражаются в бухгалтерском балансе предприятия, в отчете о финансовых результатах и их использовании и в отчете о движении денежных средств. По данным этих форм отчетности рассчитываются общие показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия состоит из следующих частей:

1. Факторный анализ общей, валовой (балансовой) прибыли.
2. Факторный анализ прибыли от реализации продукции.
3. Факторный анализ уровней рентабельности.
4. анализ безубыточности предприятия.

**Факторный анализ общей валовой (балансовой) прибыли.**

 Показатель валовой прибыли характеризует общую сумму прибыли предприятия, полученную за определенный период, и отражает конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

 Факторный анализ предполагает анализ всех факторов, влияющих на валовую прибыль, и главных показателей, на основе которых определяется прибыль, таких, как цены, издержки. Валовая прибыль рассчитывается как разница между ценой продажи и издержками производства и обращения товара.

**Факторный анализ прибыли от реализации продукции.**

 Прибыль от реализации продукции как составляющая валовой прибыли показывает, хорошо или плохо, выгодно или невыгодно была реализована продукция. Она рассчитывается как разница между выручкой от реализации, с одной стороны, и НДС и затратами на производство – с другой. Прибыль взаимосвязана не только с условиями производства, но и условиями реализации продукции.

 Основным фактором, определяющим прибыль от реализации, выступает изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализованную продукцию, цен на сырье, материалы, топливо, тарифов, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

**Факторный анализ рентабельности.**

 Показатели финансовых результатов деятельности предприятия непосредственно характеризует ***абсолютную эффективность*** его хозяйствования. Наряду с абсолютной оценкой рассчитывают также и ***относительную эффективность*** хозяйствования, представленную прежде всего ***рентабельностью***, относительной прибыльностью.

 С помощью факторного анализа можно оценить влияние изменений рентабельности за счет факторов изменения цены продукции и ее себестоимости либо материальных затрат.

 Используются в анализе и другие показатели рентабельности (прибыльности, доходности). ***Доходность предприятия по производству продукции*** рассматривается и как произведение величины производительности на коэффициент соотношения цен единицы продукта и единицы ресурса. И наконец, последнее соотношение представляет самостоятельный интерес. Его обычно называют ***финансовой производительностью*** в силу того, что оно характеризует меру возмещения дополнительных затрат в цене реализованной продукции в результате увеличения (уменьшения) издержек за счет роста (снижения) цен на ресурсы. Предприятия чаще всего обращают внимание на проблемы контроля за изменениями так называемой промышленной, производственной производительности и стараются снизить роль внешнего фактора или финансовой производительности.

 Одним из условий эффективности работы предприятия является расширение рынка сбыта продукции, осуществляемое, если это удается, за счет снижения цены товара при сохранении или даже повышении качества. Во всяком случае, в условиях конкуренции предприятие не стремится повышать цены на свою продукции. При относительной неизменности цен на потребляемые ресурсы роль финансовой производительности в увеличении доходности невелика. Это способствует переключению внимания производителя на внутренние ресурсы, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции, повышение фондоотдачи, производительности труда как главных рычагов доходности.

**Результаты финансовой деятельности предприятия.**

 **Таблица №2.20.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **Величина** | **Ед. изм.** |
| **1.** | **Годовой выпуск продукции** |
|  | 1.1. в натуральном выражении |
|  | *Детские туфли* | 350 | тыс.пар |
|  | *Детские ботинки* | 280 | тыс.пар |
|  | **Итого:** | **630** | **тыс.пар** |
|  | 1.2. по себестоимости |
|  | *Детские туфли* | 35347,8 | тыс.руб. |
|  | *Детские ботинки* | 33637,8 | тыс.руб. |
|  | **Итого:** | **68985,6** | **тыс.руб.** |
|  | **Объем продукции в оптовых ценах** |
|  | *Детские туфли* | 51253,7 | тыс.руб. |
|  | *Детские ботинки* | 45411,0 | тыс.руб. |
|  | **Всего:** | **96664,7** | **тыс.руб.** |
| **2.** | **Объем реализованной продукции с учетом НДС** |
|  | *Детские туфли* | 67160,0 | тыс.руб. |
|  | *Детские ботинки* | 57184,2 | тыс.руб. |
|  | **Всего:** | **124344,2** | **тыс.руб.** |
|  | **Производственная мощность** |
|  | *Детские туфли* | 357,1 | тыс.пар |
|  | *Детские ботинки* | 285,7 | тыс.пар |
|  | **Основные средства** | 17,35 | млн.руб. |
|  | **Нематериальные активы** | 398,0 | тыс.руб. |
| **3.** | **Прибыль от реализации** |
|  | *Детские туфли* | 15906,3 | тыс.руб. |
|  | *Детские ботинки* | 11773,2 | тыс.руб. |
|  | **Итого:** | **27679,5** | **тыс.руб.** |
| **4.** | **Валовая прибыль (налогооблагаемая прибыль)** | 26533,5 | тыс.руб. |
| **5.** | **Балансовая прибыль** | 25382,5 | тыс.руб. |
|  | *5.1. Налог на имущество (2% от стоимости имущества)* | 355,0 | тыс.руб. |
|  | *5.2. Прочие налоги (3% от налогооблагаемой прибыли)* | 796,0 | тыс.руб. |
|  | *5.3. Налог на прибыль (24% от прибыли)* | 7960,1 | тыс.руб. |
| **6.** | **Чистая прибыль** | 17422,4 | тыс.руб. |
| **7.** | **Затраты на 1 руб. товарной продукции** | 0,7 | руб./руб. |
| **8.** | **Рентабельность** |
|  | *Общая* | 84,5 | % |
|  | *Расчетная* | 56,1 | % |
| **9.** | **Срок окупаемости** | 1,5 | года |

 (2.24)

|  |
| --- |
|  **Затраты на рубль = Затраты на рубль товар. + На год.объем пр-ва****товарной продукции пр-ции по себест-ти тов.пр-ции в опт. ценах** |

Затраты на рубль товарной продукции = 68985,2 / 96664,7 = 0,7 руб. / руб.

 (2.25)

|  |
| --- |
| Основные средства = Ст-ть всех видов оборудования + Ст-ть зданий |

Основные средства = 7,4 + 9950 = 17,350 млн.руб.

(2.26)

|  |
| --- |
| **П** р **= ТП** опт **– ТП** себест. |

**П** р – прибыль от реализации;

**ТП** опт – объем товарной продукции по оптовым ценам;

**ТП** себест. – объем товарной продукции по себестоимости.

П б = 96664,7 – 688985,2 = 27679,5 тыс.руб.

П б дет. туфли = 51253,7 – 35347,4 = 15906,3 тыс.руб.

П б дет. ботинки = 45411,0 – 33637,8 11773,2 тыс.руб.

 (2.27)

|  |
| --- |
| **П** н **= П** р **– Е** амор-ций (зд. и сооруж., оборуд., немат. активов) |

**П** н – налогооблагаемая прибыль (валовая прибыль)

П н = 27679,5 – 1146,0 = 26533,5 тыс.руб.

Стоимость имущества:

* стоимость зданий и сооружений = 9950 млн.руб.;
* стоимость всех видов оборудования = 7,4 млн.руб.;
* стоимость нематериальных активов = 0,4 млн.руб.

Налог на имущество = (9950 + 7,4 + 0,4) \* 2 / 100 = 355,0 тыс.руб.

(2.28)

|  |
| --- |
| **П** ч **= П** р **– Е Н** |

**П** ч **–** чистая прибыль.

П ч = 27679,5 – 9310,1 = 18369,4 тыс.руб.

 (2.29)

|  |
| --- |
| **R** общ **= [П** б **/ (ОПФ + ОС)] \* 100%** |

**R** общ – общая рентабельность;

 ***Основные производственные фонды –*** совокупность материально-вещественных ценностей длительного функционирования (в течение ряда производственных циклов), стоимость которых переносится на стоимость вновь созданных продуктов по частям.

 **ОПФ** – основные производственные фонды = 17,35 млн.руб. = 17350 тыс.руб;

 ***Оборотные производственные фонды –*** часть производственнных фондов, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на годовой продукт.

 **ОС**–оборотные средства (20% от ОПФ)=5,46 млн.руб.=5460,0 тыс.руб.

**R общ**=[27679,5/(17350+5460,0)]\*100%=[27679,5/32760,0]\*100%=84,5%

 (2.30)

|  |
| --- |
| **R** расчет **= [П** ч**/(ОПФ +ОС)]\*100%**  |

**R расчет** – расчетная рентабельность.

R расчет = [18369,4/32760,0]\*100% = 56,1%

**Распределение прибыли**

Кредит был взят в банке под 10 % годовых сроком на 1 год. Сумма долга по кредиту составляет 10,945 тыс. руб.

Стоимость здания х 1,1% ставка

9950 х 1,1=10845 тыс. руб.

Таким образом, прибыль, которая осталась у предприятия после уплаты процентов за кредит, составляет 6477,4 тыс. руб.

17422,4 (чистая прибыль) – 10945 (долг по кредиту) = 6477,4 тыс. руб

Срок окупаемости кредита 6 месяцев.

Сума кредита: чистую прибыль

10,945 / 17422,4 = 6 месяцев

Прибыль, которая осталась в распоряжении предприятия будет пущена на дальнейшее развитие производства.

**2.21. Анализ безубыточности предприятия.**

 Анализ безубыточности позволяет определить тот минимально необходимый объем реализации продукции, при котором предприятие покрывает свои расходы и работает безубыточно, не давая прибыли, но и не терпит убытков.

 В самом общем виде деятельность любого предприятия осуществляется по схеме “затраты – процесс производства - прибыль”.

 Построю графическую зависимость выручки предприятия и совокупных издержек от объема производства, используя для простоты линейную модель этой связи.

 Точка безубыточности **Е** разделяет зону производственной деятельности предприятия на две части. При объеме меньше критического **Qo** предприятие терпит убытки (зона убыточности), а при объеме, превышающем критический, получает прибыль (зона безубыточности). В то же время в самой точке **Е** предприятие лишь возмещает издержки, не получая при этом прибыли и терпя убытки.



**Вывод.**

 **Для достижения более высоких показателей рентабельности предприятия и увеличения прибыли необходимо провести следующие мероприятия:**

1. Увеличить производительность труда рабочих, за счет сокращения норм штучного времени по операциям, путем уменьшения времени по вспомогательным операциям.
2. Увеличить производственную мощность предприятия за счет увеличения производительности труда.
3. При технологической обработке изделий обрадуется много отходов, т.е. на 1 кг сырья приходится половина отходов. **Вывод**: закупается некачественное сырье, а также несовершенна технология обработки изделий, следовательно, необходимо заменить поставщика сырья и улучшить технологию обработки изделий за счет внедрения инноваций, а также экономически целесообразно перерабатывать отходы основного производства.
4. Уменьшить простой оборудования в ремонте за счет проведения профилактических работ.
5. более эффективно использовать фонд рабочего времени – уменьшить количество невыходов на работу по болезни, путем проведения оздоровительным мероприятий.
6. Уменьшить косвенные расходы в результате режима экономии энергии и топливных ресурсов.

# **3. Информационное обеспечение проекта.**

 Производство продукции является основным содержанием работы АО. В масштабе АО, в каждом из основных цехов организуется управлением этим процессом. Содержательной и наиболее ответственной работой по управлению производством является планирование производства изделий, т.е. формирование цехам, участкам производственных программ и обеспечение необходимых условий для их выполнения. Эта работа в соответствии с установленными в каждом АО плановыми периодами регулярно повторяется, выполняется функциональными службами и линейными руководителями производственных подразделений.

 Управленческий персонал отделов (бюро) АО и цехов, участвуя в этом процессе, осуществляет регламентацию всей совокупности указанных выше функций, форм и методов управления, использует необходимые рычаги воздействия для поддержания устойчивости производства и стимулы по активизации работы коллектива каждого подразделения в целях выполнения программы и достижения наибольшей эффективности производства. Указанные процедуры (нематериальные элементы), рассматриваемые в единстве и взаимосвязи, представляют собой механизм, с помощью которого управленческий персонал воздействует на коллектив производственных цехов и АО в целом.

 Разработка производственных программ, выполнение других функций по управлению производством основываются на использовании управленческим персоналом информации целевого назначения о ходе производства, а также средств вычислительной техники для ее обработки. Здесь персонал, информация, вычислительная техника выступают как материальные элементы, используемые в процессе управления. Между этими элементами имеют место определенные связи и отношения управления. Во взаимосвязи с нематериальными элементами они образуют систему управления производством.

 В обобщенном виде понятие о системе управления производством можно сформулировать следующим образом. *Система управления производством представляет собой совокупность взаимосвязанных структурных элементов (информации, технических средств ее обработки, специалистов, отделов (бюро) по управлению, связей и отношений между ними, соответствующих функций, методов и процессов управления), обеспечивающих при их скоординированном взаимодействии реализацию производственными подразделениями поставленных целей.*

 Взаимосвязь элементов системы управления производством представлена на рис. 4.4. Рассмотрим эти элементы более подробно.

Информационное обеспечение системы

 Информация как совокупность данных и знаний представляет собой меру организации системы и является ее достоянием. От уровня организации процессов сбора, накопления, хранения, поиска, передачи и методов обработки информации зависит эффективность системы управления производством. , банк, соответствующие базы данных, используемый язык как совокупность знаков и классификаторов, а также комплекс моделей и программ, обеспечивающих работу с данными, являются компонентами информационной системы предприятия (производства). Банк и базы данных – хранилища информации и основные компоненты информационной системы в многоуровневой интегрированной автоматизированной системе управления АО «Анита».

 Банк данных (БнД) – комплекс, включающий специальные структуры организации информации, алгоритмы, специальные языки, программные и технические средства, в совокупности обеспечивающие создание и эксплуатацию системы накопления информации, поступающей от нескольких источников, ее обновление, корректировку и многоаспектное использование в интересах объектов управления в АО, а также прямую связь с пользователем для получения ответов на произвольные, в том числе незапланированные запросы.

 В банке данных осуществляется хранение и поиск информации, загрузка и обновление данных, их реорганизация и восстановление. Основные требования к банкам данных: интегрированность баз данных и целостность каждой из них,; независимость, минимальная избыточность хранимых данных и способность к расширению. Важным условием эффективного функционирования БнД является обеспечение защиты данных от несанкционированного доступа или случайного уничтожения хранимых данных.

 База данных (БД) является хранилищем специально организованных и логически связанных информационных элементов. Она состоит из самих данных и их описания. Между данными, находящимися в базе, поддерживаются установленные связи. База данных представляет собой информационную модель управляемого объекта. База данных ориентирована на интегрированные требования и тем самым удовлетворяет информационные потребности любых пользователей. Центральную роль в функционировании банка данных выполняет система управления базами данных – СУБД. Эта система удаляет, добавляет, заменяет старые записи данных на новые и представляет собой эффективный инструмент обработки данных.

 Базы данных создаются в банке данных АО для решения на ЭВМ задач управления производством на межцеховом уровне. В каждом цехе при создании автоматизированной системы управления формируются соответствующие БД. Среди них:

 Технологические процессы;

 Пооперационно-трудовые нормативы;

 Оснастка;

 Ценник на материалы и полуфабрикаты;

 Плановая информация о номенклатуре, количестве, сроках, трудоемкости и стоимости выпускаемых цехом деталей (изделий), календарно-плановые нормативы движения производства и др.;

 Оборудование (паспортные данные, стоимостные показатели, график планово-предупредительных ремонтов);

 Персонал (рабочие, служащие, младший обслуживающий персонал);

 Справочники (классификаторы) по операциям, деталям, оборудованию, профессиям;

 Учетная информация о ходе производства, получаемая с документов: сопроводительная карта, сдаточная накладная на межучастковые и межцеховые передачи, извещения о браке, сдаточные накладные на готовую продукцию, учетные карты заготовок, сдаточные накладные на заготовки и т.д.;

 Нормативная информация для экономических расчетов (стоимость основных материалов, покупных полуфабрикатов, трудоемкость изготовления деталей, основная и дополнительная зарплата, цеховые расходы) и т.д.

 Для программной реализации работ с БД создаются вспомогательные программы их структур, справочников и файлов печати структур и др.

 Рассматривая информационную систему как подсистему с позиций исходного и динамичного звена системы управления и информацию как основу для выработки управленческих решений, следует подчеркнуть необходимость и важность поддержания этих элементов системы управления в постоянном рабочем состоянии.

 В развитые БнД и БД включаются архивы, содержащие справочный и статистический материал за длительный промежуток времени, и базы знаний.

 База знаний (БЗ) содержит информацию о накопленном практическом опыте специалистов по управлению, используется при подготовке управленческих решений и является необходимым компонентом экспертных систем, обеспечивающих выработку вариантов решений в автоматизированном (или автоматическом) режиме. При наличии в АО ЭВМ, распределенных по производственным подразделениям и их звеньям, а также по функциональным отделам и службам, может выполняться децентрализованная обработка данных. В этом случае любая терминальная ЭВМ, установленная на рабочем месте специалиста, использует данные только части банка или соответствующей базы данных. В результате создается распределенная БД как совокупность БД, физически расположенных на различных ЭВМ, объединенных в сеть. Распределенные БД создаются с учетом схем информационных потоков.

**Техническое и программное обеспечение системы**

 В АО «Анита» используется вычислительная техника широкого спектра: от макро и мини-ЭВМ, применяемых на уровнях управления АО и его подразделениями, до персональных ЭВМ и микропроцессорной техники, используемых при управлении производством и технологическими процессами.

 Для установления непосредственно межмашинного обмена информацией при помощи каналов связи и устройств сопряжения создаются сети ЭВМ любой конфигурации и протяженности.

 При многоуровневой системе управления производством в условиях ИАСУ, наделенной развитой сетью ЭВМ, в цехах и на производственных участках создаются вычислительные комплексы (ВК). Они включают себя автоматизированные рабочие места (АРМ) специалистов по управлению производством. АРМ представляет собой проблемно ориентированный аппаратно-программный комплекс, включающий аппаратные, программные и информационные средства для решения задач пользователя (в данном случае – специалиста по управлению производством) непосредственно на его рабочем месте в режиме диалога с ЭВМ. Создание ВК позволяет:

* «разгрузить» вычислительные мощности ИВЦ предприятия АО «Анита»;
* сосредоточить в цехе решение всех задач управления экономической и производственной деятельностью;
* повысить оперативность в получении выходной информации о результатах работы всех подразделений цеха;
* обеспечить управление производством в реальном масштабе времени;
* повысить уровень качества управления.



 Вычислительный комплекс с сетью взаимосвязанных АРМ автономен в решении задач управления цехом и одновременно связан с ИВЦ предприятия, АО для передачи синтезированной информации о результатах работы цеха по соответствующим каналам связи.

 По характеру использования АРМ в процессе управления классифицируются на индивидуальные и групповые - многопользовательские. При построении АРМ специалистов по управлению цехом необходимо иметь в виду высокую степень взаимосвязанности функций управленческого персонала цеха и выполняемых каждым специалистом интуитивных решений на основе приобретенного опыта, личных контактов со специалистами других уровней управления и поэтому затруднительно поддающихся автоматизации. Создание АРМ освобождает управленческий персонал от выполнения рутинной работы по оформлению документов, проведению расчетов, высвобождает время для более эффективной творческой деятельности.

 Сеть АРМ в каждом цехе организуется единой в функциональном и информационном отношении. Она охватывает все производственные, вспомогательные участки, планово-экономические подразделения, линейных руководителей, сопрягается с вычислительным комплексом цеха и имеет выход на ИВЦ предприятия. Число АРМ в сети цеха зависит от характера и масштабов производства, числа производственных участков.

 Как правило, для создания АРМ требуется одна ПЭВМ. Физически одна ПЭВМ может обслуживать и несколько АРМов специалистов. Конкретное совмещение АРМов должно быть осуществлено на основании близости этих АРМ, а также с учетом фактора территориального расположения соответствующих подразделений и специалистов. В нескольких случаях один АРМ может функционировать на нескольких ПЭВМ одновременно: это относится прежде всего к общецеховым специалистам, принимающим решения по управлению производством в оперативном режиме работы (диспетчеры). Важной задачей в процессе создания АРМ является технически и экономически обоснованный выбор класса используемой ЭВМ.

 К машине могут подключаться периферийные устройства различного функционального назначения (для сбора, накопления и хранения информации). Одни периферийные устройства предназначаются для установления взаимодействия (носителя информации, передаваемой и воспринимаемой человеком) с ЭВМ, другие для установления взаимодействия ЭВМ с техническими объектами. К первым относятся: клавиатура и дисплей ЭВМ с монохромным или цветным экраном, графопостроителем, речевые анализаторы и синтезаторы, принтеры, устройства считывания письменных текстов. Ко второму ряду устройств относятся: устройства связи с автоматикой технологического оборудования (станков с ЧПУ, автоматических линий) и транспортно-складского оборудования с контрольно-измерительной аппаратурой, устройства связи с другими ЭВМ, модемы (устройства для передачи и приема данных по телефонной сети), устройства записи-считывания данных в штриховом коде. В номенклатуру периферийных устройств входят таймеры, устройства, осуществляющие «горячее» резервирование ЭВМ. Накапливаемая и хранимая информация может содержаться на магнитных лентах, гибких, твердых и оптических дисках.

 Для обработки информации на ЭВМ создается программное обеспечение, содержащее пакеты прикладных программ (ППП), а также системы автоматизированного управления технологическими процессами на специальном оборудовании и взаимодействия непрофессиональных пользователей с ЭВМ, системы управления БД. Набор ППП определяется в зависимости от типа, степени автоматизации производства, наличия БЗ, архива БД, от мощности и пропускной способности сети ЭВМ и других факторов. СУБД удаляет, добавляет, заменяет старые записи на новые, т.е. ведет все файлы БД как одно целое и в результате представляет собой эффективный инструмент обработки данных, хранящихся на магнитных дисках.

**Организация управления производством**

Создание АРМ специалистов в сфере управления производством и вовлечение непрофессиональных пользователей в процесс взаимодействия с вычислительной техникой обусловили введение в практику работы с ЭВМ диалоговой системы. Эта система предназначена для организации упорядоченного взаимодействия человека с ЭВМ, выдачи ему справочной или рекомендательной информации. Диалоговые системы различаются по уровню сложности, способами общения человека с ЭВМ, что позволяет осуществлять для конкретных условий выбор такой системы, степень языковой сложности которой отвечает уровню подготовленности пользователя.

 В этих условиях организация управления производством ориентирована на достаточно высокую степень автоматизации планово-учетных работ, свойственных функциональным подразделениям цехов и предприятия, АО в целом. Организация управления производством на уровне предприятия осуществляется планово-экономическим и производственно-диспетчерским отделами, связанными с ИВЦ. Специалисты этих подразделений на соответствующих АРМ в диалоге с ЭВМ ИВЦ АО, предприятия организуют разработку производственной программы предприятия, ее экономическое обоснование, распределение по цехам и при необходимости соответствующую корректировку. Этот вид работы относится к функции управления производственной программой АО, предприятия и реализует по существу межцеховое планирование и регулирование производства.



На уровне цехов осуществляется разработка серии производственных программ и заданий для цеха, производственных участков, бригад, т.е. реализуется функция управления производственной программой цеха. Эту работу выполняют специалисты производственного бюро цеха. Организационная структура управления цехом может быть представлена как сеть взаимосвязанных АРМ различных специалистов по управлению производством. (см. рис. 4.5.).

 В результате децентрализованной обработки планово-учетной информации на АРМ функциональные подразделения претерпевают количественные и качественные изменения в составе и содержании работ. В первую очередь это относится к ПБД цехов. Здесь возникает необходимость введения должности менеджера по управлению производством, который концентрирует в своих руках решение всех вопросов по планированию и регулированию производства. Выполняемые управленческим персоналом функции значительно шире тех, которые реализуются на АРМ, но автоматизированно выполняемые работы и расчеты являются наиболее многократно повторяющимися и трудоемкими.

**Организация компьютерной обработки экономической информации**

 Роль автоматизации экономических расчетов в повышении эффективности аналитических исследований. Организация автоматизированного рабочего места (АРМ) аналитика.

 Аналитическая обработка экономической информации очень трудоемка сама по себе и требует большого объема разнообразных вычислений. С переходом к рыночным отношениям потребность в аналитической информации значительно увеличивается. Это связано прежде всего с потребностью разработки и обоснования перспективных бизнес-планов предприятий, комплексной оценки эффективности краткосрочных и долгосрочных управленческих решений. В связи с этим автоматизация аналитических расчетов стала объективной необходимостью.

 Вычислительные средства, которые имеют сейчас предприятия и организации, позволяют целиком автоматизировать обработку всех экономических данных, в том числе и по анализу хозяйственной деятельности. Роль автоматизации аналитических расчетов заключается в следующем.

 Во-первых, повышается продуктивность работы экономистов-аналитиков. Они освобождаются от технической работы и больше занимаются творческой деятельностью, что позволяет делать более глубокие исследования, вести постановку более сложных экономических задач.

 Во-вторых, более глубоко и всесторонне исследуются экономические явления и процессы, более полно изучаются факторы и выявляются резервы повышения эффективности производства.

 В-третьих, повышаются оперативность и качество анализа, его общий уровень и действенность.

 Автоматизация аналитических расчетов и сам анализ хозяйственной деятельности поднялись на более высокий уровень с применением ПЭВМ, для которых характерна высокая производительность, надежность и простота эксплуатации, наличие развитого программного обеспечения, диалогового режима работы, низкая стоимость и др. на их базе создаются АРМ бухгалтера, экономиста, финансиста, аналитика и т.д. ПЭВМ, соединенные в единую вычислительную сеть, позволяют перейти к комплексной автоматизации АХД.

 Необходимым условием создания АРМ аналитика является наличие технической базы (персональных ЭВМ), базы данных о хозяйственной деятельности предприятия, базы знаний (методов и методик анализа) и программных средств, позволяющих автоматизировать решение аналитических задач.

 Создание АРМ аналитика требует решения многих организационных вопросов, которые связаны с информационным, математическим, техническим, программным обеспечением. Можно выделить следующие этапы организации АРМ аналитика:

1. подбор кадров для разработки и внедрения АРМ аналитика;
2. изучение действующей методики АХД и его организации;
3. обследование и изучение действующей информационной системы анализа;
4. постановка и описание задач комплексного экономического анализа;
5. разработка алгоритмов и моделей решения задач, то есть математическое описание задач для ПЭВМ;
6. разработка новой информационной системы, создание банка данных для АРМ аналитика;
7. разработка машинных программ решения задач АХД на алгоритмических языках ПЭВМ;
8. внедрение АРМ аналитика в практику управления производством.

 Эффективность АРМ аналитика во многом зависит от совершенства методик анализа, от того, в какой степени они соответствуют современным требованиям управления производством, а также от технических возможностей ПЭВМ. Достижения в отрасли интегральной электроники, расширение ресурсной возможности и функциональной доскональности ПЭВМ создают реальные условия для углубления экономических исследований, позволяют шире использовать оптимизационные методы решения аналитических задач и на их основании принимать оптимальные управленческие решения.

**4. Специальная часть**

**Бизнес-план как основа инвестиционного проекта**

 Проект, содержащий идею по вложению средств, и, посредством этого получения прибыли (т.е. реализация инвестиций) называется инвестиционным проектом.

 Сегодня основным документом, сопровождающим инвестиционный проект на начальной стадии его жизненного цикла, является бизнес-план.

 Структура бизнес-плана не является жестко регламентированной как в России, так и за рубежом. Схемы систематизации разделов бизнес-плана, используемые в российской и зарубежной практике, по сути своей одинаковы и могут различаться только по форме представления и расположению частей.

 *Рекомендуется, чтобы в бизнес-плане были предусмотрены следующие разделы:*

* меморандум о конфиденциальности;
* резюме;
* описание предприятия и отрасли;
* описание продукции;
* план маркетинга;
* инвестиционный план;
* производственный план;
* организационный план;
* финансовый план и показатели эффективности проекта;
* анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;
* выводы;
* приложения.

 *Бизнес-план начинается с титульного листа, на котором указываются:* наименование предприятия – инициатора проекта, его название, а также авторы проекта, время и место подготовки бизнес-плана.

 **Меморандум конфиденциальности.**

Меморандум конфиденциальности (1 страница) составляется с целью предупреждения лиц, допускаемых к ознакомлению с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации. Часто бизнес-планы имеют грифы секретности, ограничивающие круг потенциальных читателей. В данном разделе указываются также разработчики проекта и их квалификация.

 **Резюме.**

Резюме представляет собой краткое изложение сути инвестиционного проекта. Оно должно быть кратким (1-2 страницы) и содержать описание ключевых моментов, которые позволяют лицам, принимающим решения, сформировать свое отношение к предлагаемому проекту. *С этой целью в резюме указываются следующие данные:*

* полное название, адрес и телефон предприятия-инициатора проекта;
* описание предприятия, его специфики;
* краткие сведения об управленческом персонале и его доле в капитале предприятия;
* цель составления бизнес-плана;
* цели предприятия;
* краткая характеристика конъюнктуры рынка;
* суть предлагаемого проекта (деятельность предприятия для осуществления цели);
* результаты реализации проекта;
* факторы риска проекта;
* совокупная стоимость проекта, объем средств, которые инициатор инвестирует в проект;
* потребность в финансировании, желательно формы и условия инвестирования, гарантии по возврату заемных средств.

ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТРАСЛИ.

 Описание предприятия и отрасли имеет целью формирование у лиц, принимающих инвестиционные решения, четкого представления о предприятии как объекте инвестирования или возможном партнере при реализации инвестиционного проекта.

 Описание предприятия должно включать в себя следующие данные:

* наименование предприятия, его организационно-правовая форма, юридический и почтовый адрес;
* краткая экономико-географическая и историческая справка (место нахождения предприятия, занимаемая площадь, дата образования, первоначальные цели предприятия и сведения о развитии за прошедшее время);
* уставный капитал предприятия;
* учредители и распределение капитала между ними;
* организационная структура предприятия;
* дочерние предприятия;
* состав звена управления (сведения о руководителях: занимаемая должность, Ф.И.О., возраст, образование, опыт работы), персонал предприятия и его структура;
* структура активов (основной и оборотный капитал); характеристика материальных ресурсов: зданий и сооружений, объектов социальной инфраструктуры, оборудования (остаточная стоимость и степень износа), незавершенного строительства, материальных запасов;
* описание текущего финансового состояния предприятия, анализ баланса;
* специализация предприятия, объем выпускаемой продукции, доля экспорта;
* доля рынка продукции, представляемой предприятием;
* потребители продукции предприятия, их местонахождение и объемы потребления;
* позиционный анализ (качество продукции и услуг, уровень технологии, уровень производственных издержек, квалификация персонала, месторасположение источников энергии и поставщиков материалов, комплектующих и т.д.);
* при необходимости согласие местных органов власти на реализацию проекта.

 Описание и анализ состояния и перспектив развития отрасли в бизнес-плане решает две задачи:

* изучение состояния и тенденций развития отрасли как объекта инвестирования;
* получение исходной информации для прогноза объема производства и реализации продукции и услуг предприятия с учетом конкуренции. Для решения первой задачи целесообразно провести ретроспективный анализ состояния отрасли и описать возможные тенденции ее развития. А также описать предприятия отрасли и развитие соответствующих производств в планируемых регионах сбыта продукции внутри страны и за рубежом.

 При описании отрасли необходимо отразить следующее:

* перечень основной продукции и услуг отрасли;
* региональная структура производства (распределение производственных мощностей по регионам);
* сырьевая база отрасли в настоящее время и в перспективе;
* состояние основных фондов, материально-технической базы предприятий отрасли;
* инвестиционный климат;
* описание сегмента рынка, в котором будет работать предприятие;
* общий объем продаж по отрасли и объем продаж предприятия;
* перечень основных потребителей.

 Для решения второй задачи необходимо проанализировать основных конкурентов на внешнем и внутреннем рынке по следующим позициям:

* номенклатуре и объемам выпускаемой продукции;
* конкурентоспособности продукции;
* рынки, на которых работают конкуренты, и их доли на этих рынках;
* состояние производственной базы конкурентов;
* ценовая политика и политика в области сбыта;
* сильные и слабые стороны конкурентов (их продукция и потребители, рекламный пакет, цены, объемы продаж, имидж, местонахождение и т.д.).

 **Описание продукции.** В данном разделе необходимо дат краткое содержательное описание потребительских свойств продукции, предлагаемой предприятием, а также результаты сравнительного анализа с аналогами на рынке. *Рекомендуется следующая схема описания продукции (услуг):*

* наименование изделия и его спецификация;
* функциональное назначение и область применения (для каких потребителей предназначена продукция);
* основные технические, эстетические и другие характеристики продукции;
* показатели технологичности и универсальности продукции;
* соответствие стандартам и нормативам;
* стоимостная характеристика;
* стадия развития продукта (идея, эскизный проект, рабочий проект, прототип, опытная партия, серийное производство);
* требования к продукции (к контролю качества, подготовке пользователей, обслуживанию);
* возможности дальнейшего развития продукции;
* концепция развития продукции следующих поколений;
* сведения о патентно-лицензионной защите, торговых знаках, авторских правах и других объектах интеллектуальной собственности;
* структура выпуска продукции в натуральных и стоимостных показателях в настоящее время;
* перечень продукции, выпускаемой за последние 10 лет, но снятой с производства;
* условия поставки продукции;
* преимущества продукции перед аналогами;
* экспортные возможности продукции.

 МАРКЕТИНГ-ПЛАН.

 В данном разделе дается оценка рыночных возможностей предприятия. Объем сбыта продукции (услуг) с точки зрения прогнозирования является наиболее важным и сложным, поскольку анализ существующего рынка и политика формирования уровня и структуры спроса на продукцию определяют результаты реализации инвестиционного проекта.

 Результаты исследования рынка являются также базой для разработки долгосрочной стратегии и текущей политики предприятия и определяют его потребность в материальных, людских и денежных ресурсах.

 Раздел состоит из нескольких частей.

 Первая часть предполагает описание существующей ситуации на рынке: структуру рынка, конкуренцию, других поставщиков аналогичной продукции или ее заменяющей, эластичность спроса по ценам, реакцию рынка на социально-экономические процессы, описание каналов распределения продукции, темпов роста потребления и т.д..

 Основными количественными характеристиками рынка являются емкость рынка и спрос на продукцию предприятия. Определение спроса включает в себя оценку величины и структуры текущего спроса и перспективу его изменения. Текущий спрос определяется общим количеством продукции, проданной по определенной цене на конкретном рынке за какой-либо период времени (обычно 3-5 лет). Информация должна позволит оценить размеры и структуру текущего спроса, а также основные сегменты рынка по конечному пользователю, географическому делению и категориям потребителей.

 При описании предполагаемого рынка сбыта продукции следует указать:

* основные предприятия, работающие на рынке; продукцию конкурентов;
* отличительные характеристики предполагаемых рынков и сегментов рынков (необходимая потребность в продукции и степень удовлетворения потребности с учетом демографических факторов, географического местоположения, сезонных тенденций);
* размеры предполагаемого рынка (общая численность покупателей, годовой объем продаж продуктов и услуг, ожидаемый рост размеров рынка);
* проникновение на рынок (доля рынка, охватываемая территория, обоснование масштабов проникновения);
* важнейшие тенденции и ожидаемые изменения на основных предполагаемых рынках;
* второстепенные рынки и их основные характеристики;
* установление контактов с потенциальными покупателями, их готовность приобретать продукцию при различном уровне цен, предоставление информации покупателям;
* цикл покупок продукции потенциальными клиентами, процесс оценки решений, ответственность и право выбора окончательного решения – администраторы, торговые агенты, инженеры и т.д.;
* время между моментом размещения заказа и моментом поставки продукции (первичные заказы, повторные заказы, покупки больших партий продукции).

 Желательно показать способы выявления партнеров (по справочникам, публикациям, правительственным документам и др.).

 Во второй части раздела необходимо дать описание существующей конкуренции на рынке:

* тип конкуренции (по ассортименту, обслуживанию или сегменту рынка); существующая конкуренция, доля рынка; потенциальная конкуренция (время существования «окна возможности» до возникновения новой конкуренции в результате появления нового конкурента);
* конкурентные преимущества (сильные стороны предприятия) – способность удовлетворять потребности рынка, проникновение на рынок, репутация предприятия, устойчивость финансового положения, ведущие сотрудники предприятия;
* важность предполагаемого рынка для конкурентоспособности предприятия;
* препятствия при освоении рынка (затраты, время, технология, ведущие работники, консерватизм покупателей, существующие патенты и товарные знаки);
* законодательные ограничения (подкрепленные законом требования потенциальных покупателей и правительства; способы удовлетворения требований, необходимое для этого время, издержки, связанные с удовлетворением требований) и прогнозируемые изменения в законодательных требованиях;
* факторы обеспечения успеха на рынке (наилучшее удовлетворение потребностей, эффективность поставок продукции или предоставления услуг, подбор кадров, географическое местоположение).

 В третьей части раздела необходимо привести результаты анализа конкурентных качеств продукции (услуг) предприятия, которые оказывают значительное влияние на разработку ценовой и сбытовой стратегии маркетинга и используются при формировании плана производства. Анализ конкурентоспособности продукции проводят, как правило, по показателям потребительских качеств и стоимостным показателям в соответствии с общепринятыми в России методиками. Сопоставление продукции с имеющимися аналогами определяет ее место среди них. На этом этапе может быть определена в первом приближении цена на продукцию (услуги). Данная часть раздела может быть приведена при описании продукции. в следующей части приводится описание ценовой стратегии предприятия. Определение исходной цены на продукцию базируется на результатах анализа спроса, цен конкурентов и оценке издержек предприятия на производство и реализацию продукции.

 *Ценовую стратегию и выбор методики ценообразования определяют. В основном, два фактора:*

* тип рынка (рынок свободной конкуренции, олигополистический рынок, монополистический рынок);
* характер целей предприятия, основными из которых являются: максимизация текущей прибыли, завоевание определенной доли на рынке, завоевание лидерства по качеству продукции.

 На базе результатов анализа состояния и тенденций развития рынка, описанных выше, формируется план сбыта продукции (услуг) предприятия. *В данной части раздела описывается:*

* стратегия проникновения на рынок;
* стратегия роста;
* стратегия приобретения (других предприятий);
* стратегия предоставления марки и прав другим предприятиям;
* каналы распределения продукции;
* условия оплаты продукции: процент продаж в кредит, с авансовым платежом, по факту с указанием уровней скидок, надбавок к цене и т.д.;
* величина запаса готовой продукции на складе;
* время задержки платежей за реализованную продукцию;
* инфляционные характеристики и др.;
* сводные данные по объему продаж и цене продукции на внутреннем и внешнем рынке.

 ИНВЕСТЦИОННЫЙ ПЛАН.

 В данном разделе бизнес-плана должны быть отражены этапы работ по подготовке предприятия к производству продукции (услуг). Предпроизводственная (инвестиционная) стадия для каждого инвестиционного проекта будет своя, однако, существует общепринятая этапность подготовительных работ, которая включает: организационный этап, строительно-монтажные работы, приобретение (изготовление) и монтаж оборудования, проведение НИР и ОКР, разработка технической (проектной, конструкторской и технологической) документации на продукцию и оснастку, изготовление и испытание опытных образцов продукции, доработка технической документации, запуск серийного производства.

 Одновременно планируется выполнение работ по формированию рынка сбыта продукции, по подбору потенциальных подрядчиков, заключению договоров на покупку сырья, материалов и комплектующих изделий и по осуществлению их поставки.

 Для построения календарного плана работ по организации производственного процесса и формированию активов предприятия (земельных участков, зданий и сооружений, оборудования, нематериальных активов и др.) необходима следующая информация:

* перечень этапов предпроизводственной стадии;
* описание технологического процесса;
* степень освоения продукции;
* наличие документации по проекту;
* правовое обеспечение проекта (наличие нормативно-правовой базы для организации производства, ограничения по лицензированию, наличие прав собственности на выпуск продукции);
* срок поведения работ по этапам (дата начала, длительность и окончание этапа);
* поставщики сырья, материалов и комплектующих изделий;
* перечень необходимого оборудования с указанием стоимости и сроков поставки оборудования;
* характеристика производственных площадей для нового производства и существующего оборудования;
* инфраструктура производства;
* план вывода предприятия на проектную мощность;
* программа по подготовке кадров;
* информация о состоянии работ по проекту (для реализуемого на момент расчета проекта);
* последовательность и параллельность проведения работ;
* прогноз затрат по этапам предпроизводительной стадии;
* потенциальные источники и условия привлечения капитала. Итоговые показатели раздела рекомендуется сводить в таблицу.

 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.

 Данный раздел бизнес-плана наряду с маркетинг-планом является базовым для определения финансовых результатов инвестиционного проекта.

 Основная часть раздела – описание обеспеченности проекта с производственной и технологической стороны. Производственный план (по объему продукции и смете затрат) формируется на основе плана сбыта продукции и расчета производственных мощностей предприятия, а также прогноза производственных запасов и потерь.

 Для описания структуры производственного процесса необходимы следующие данные:

* структура производства, планируемого к использованию в рамках инвестиционного проекта;
* технологическая схема;
* схема распределения производственного процесса в пространстве и времени;
* инфляционные характеристики;
* трудоемкость выполнения операций, тарифы по оплате труда основных производственных рабочих;
* данные по квалификации персонала;
* структура персонала и виды затрат на персонал;
* перечень исходных материалов и комплектующих изделий, их количество и стоимостные характеристики;
* основные поставщики сырья, материалов, комплектующих изделий, объемы и условия поставок;
* потребное количество энергии, газа, сжатого воздуха, пара и т.д. и стоимость единицы их потребления;
* перечень услуг сторонних организаций, необходимых для осуществления процесса производства и реализации продукции;
* объем внутренних и внешних перевозок по всем видам транспорта, тарифы по перевозкам;
* затраты по перечисленным позициям.

 Предприятие несет, помимо прямых, также издержки обеспечения процесса производства и реализации продукции. такого рода издержки учитываются по местам их возникновения (в цехе, общезаводские, издержки по реализации продукции) в определенный период времени. При построении бизнес-плана часто вызывает трудность составление сметы общих издержек. В данном случае рекомендуется определить фактические издержки, относящиеся к инвестиционному проекту. Общие издержки принято классифицировать как производственные, управленческие и маркетинговые. Исходная информация для формирования сметы общих издержек, как правило, та же, что и при определении прямых производственных затрат. Результаты расчетов целесообразно представлять в виде итоговых данных.

 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.

 В данной части бизнес-плана дается описание концепции и структуры управления инвестиционным проектом (или организационная схема по структуре предприятия), а также характеристика состава группы управления.

 *Для описания организационной структуры предприятия необходимо иметь:*

* Устав предприятия;
* Положение о Совете директоров (собственников);
* перечень основных подразделений предприятия, участвующих в реализации инвестиционного проекта, их функции;
* взаимодействие подразделений между собой;
* распределение обязанностей в группе управления;
* подробное описание членов группы управления – Ф.И.О., квалификация, вклад в достижения предприятия, опыт, принципы, лежащие в основе оплаты труда данного управляющего. В разделе может быть также дано описание правовой (юридической) формы организуемой в рамках реализации инвестиционного проекта, структуры (предприятия) с четким обозначением прав собственности и распределения прибыли.

 При описании собственников необходимы данные: перечень юридических (или физических лиц, их Ф.И. О.), доля собственности, степень вовлеченности в деятельность предприятия, форма собственности (обыкновенные или привилегированные акции, действительный или ограниченный партнер), имеющиеся и сохраняющие силу эквиваленты акций (опционы, конвертируемый долг и т.д.), количество акций, разрешенных к выпуску и выпущенное число акций и т.д.

 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.

 Данный раздел бизнес-плана является итоговым и просчитывается по результатам прогноза производства и сбыта продукции.

 *При разработке финансового плана должны быть учтены характеристики и условия среды, в которой предполагается реализация инвестиционного проекта:*

* налоговая среда (перечень видов налогов, ставки налогов и сроки их выплаты, тенденции изменения);
* изменение курса валют, по которым ведется расчет проекта;
* дифференцированная инфляционная характеристика среды;
* дата начала и время реализации проекта;
* горизонт расчета проекта.

 *Финансовый план включает три документа:*

* 1. Отчет о прибылях и убытках.
	2. План-баланс.
	3. Отчет о движении денежных средств.

 Отчет о прибылях и убытках отражает операционную деятельность предприятия в текущий период проекта. C помощью данного отчета можно определить размер получаемой предприятием прибыли в определенный период времени.

 Балансовая ведомость отражает финансовое состояние предприятия на конец рассчитываемого периода времени, из анализа которого можно сделать вывод о росте активов и об устойчивости финансового положения предприятия, реализующего проект, в конкретный период времени.

 Отчет о движении денежных средств показывает формирование и отток денежной наличности, а также остатки денежных средств предприятия в динамике от периода к периоду. На основе результатов трех отчетов проводится анализ финансовых ресурсов предприятия и выработки темы финансирования инвестиционного проекта.

 Формы и методы финансирования проектов многообразны. Наиболее часто используемые в практике промышленных предприятий следующие:

* получение финансовых ресурсов путем выпуска акций (наиболее распространенная и предпочтительная форма финансирования в первоначальный период реализации крупных проектов). Акционерный капитал приобретается путем эмиссии обыкновенных и привилегированных акций;
* долговое финансирование (приобретение долгосрочного кредита в коммерческих банках, кредиты в государственных структурах, ипотечные ссуды, частное размещение долговых обязательств). При выборе варианта кредитования необходимо учитывать ситуацию на кредитном рынке, условия получения кредитов (кредитная ставка, сроки истечения долговых обязательств, условия по обслуживанию долга);
* лизинговое финансирование (например, когда лизинговая компания приобретает у изготовителя основные средства, а затем сдает их пользователю во временное пользование).

 Сумма собственного и заемного капитала должна быть достаточной для покрытия отрицательной величины остатка денежных средств в любой период времени проекта.

 Каждая из альтернативных схем финансирования должна быть просчитана и дана оценка последствий ее применения.

 Система показателей эффективности инвестиционного проекта представляется двумя группами показателей: показатели финансового состояния предприятия и показатели эффективности инвестиций, рассчитанные по выбранной ставке дисконтирования.

 Первая группа показателей характеризует эффективность оперативной деятельности предприятия в ходе реализации инвестиционного проекта:

* прибыльность проекта;
* рентабельность капитала;
* показатели финансовой деятельности: ликвидности и финансовой устойчивости.

 Вторая группа показателей характеризует эффективность инвестиций в проект:

* срок окупаемости (показывает время возврата вложенных средств и используется в качестве показателя, характеризующего риск проекта);
* чистая приведенная величина дохода (абсолютная величина, отражающая масштабы проекта и размер дохода от нового производства);
* индекс прибыльности (характеризует прибыльность проекта);
* внутренняя норма рентабельности (качественный показатель, характеризующий доходность инвестиций).

 При расчете данных показателей часто вызывает затруднения у разработчиков проекта выбор ставки дисконтирования, поскольку отсутствуют какие-либо рекомендации по ее определению. При назначении ставки дисконтирования обычно ориентируются на существующую или ожидаемую ставку по банковским кредитам или депозитам или на субъективную оценку, основанную на опыте инвестора.

 АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА.

 Проблема риска т дохода в производственной и финансовой деятельности предприятия является одной из главных. Для предприятия риск означает вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потере части его ресурсов, недополучению доходов или появлению дополнительных расходов в результате производственной и финансовой деятельности. Современная экономическая ситуация, в которой работают предприятия, неблагоприятна. Конъюнктура рынка изменяется. И поэтому предприятия постоянно сталкиваются с риском, т.к. происходят перемены в положении конкурентов, изменяются условия и формы финансирования, система налогообложения и т.д. поэтому при разработке бизнес-плана должны быть учтены возможные изменения рыночной ситуации.

 Проводят качественный и количественный анализ риска. Задачей первого является определение факторов риска и этапов работ, при выполнении которых возникает риск. Количественный анализ предполагает определение размера риска, что является более сложной задачей. Количественный анализ риска можно провести, используя различные методы, главными из которых являются:

* статистический;
* анализ целесообразности затрат;
* метод экспертных оценок;
* метод использования аналогов;
* аналитические методы.

 Предприятие для уменьшения риска может использовать различные аналитические методы, позволяющие повысить надежность результатов инвестиций: метод математической статистики, экономико-математическое моделирование, анализ чувствительности.

 Последний часто используется экспертами, поскольку позволяет специалистам по проектному анализу учесть риск и неопределенность. Целью анализа чувствительности является определение степени влияния критических факторов на финансовые результаты проекта. В качестве ключевого показателя, относительно которого проводится оценка, выбирается один из интегральных показателей эффективности (срок окупаемости проекта, индекс прибыльности, чистый дисконтированный доход или внутренняя норма рентабельности). В процессе анализа чувствительности изменяются значения выбранного критического фактора и, при прочих неизменных параметрах, определяется зависимость значения ключевого показателя эффективности проекта от этих изменений. Как правило, критическими факторами являются:

* объем сбыта продукции предприятия;
* цена продукции;
* издержки производства
* время задержки платежей за реализованную продукцию;
* условия формирования запасов (производственных запасов сырья, материалов и комплектующих изделий, а также запасов готовой продукции) – условия формирования капитала;
* показатели инфляции и др.

 В результате определения чувствительности инвестиционного проекта к критическим факторам в процессе проектирования разрабатываются мероприятия по уменьшению риска, и устанавливается оптимальный вариант реализации инвестиционного проекта.

 ВЫВОДЫ.

 В разделе делается заключение о возможности реализации проекта.

 ПРИЛОЖЕНИЯ.

 В данном разделе бизнес-плана формируются данные документы, графики, схемы, таблицы, которые необходимы для описания и подтверждения информации, содержащейся в бизнес-плане.

**Заключение.**

 В данном дипломном проекте был рассмотрен проект создания цеха по пошиву детской обуви на базе предприятия оптовой торговли АО «Анита».

 Анализ рынка детской обуви выявил наличие неудовлетворенности спроса. Анализ конкурентов показал существование свободной доли рынка. Все это характеризует рыночную ситуацию как благоприятную для создания цеха по пошиву детской обуви.

 Затраты на реализацию проекта составляют:

* капитальные затраты 27,3 млн. руб.;
* затраты на оплату труда составляют 21,16 млн.руб.
* затраты на материально-сырьевые ресурсы 26516 млн. руб
* полная себестоимость

Итого 68985 млн. руб;

выручка от реализации продукции без НДС составляет 966647 млн. руб; прибыль реализации продукции составила 276795 тыс. руб.;

чистая прибыль составляет 183694 тыс. руб;

общая рентабельность - 84,5 %;

расчетная рентабельность – 56,1%;

срок окупаемости – 1,5 года.

**Выводы.**

1. Принятию решения об инвестировании какого-либо проекта предшествуют прединвестиционные исследования.
2. По результатам исследований составляют заключение, в котором излагаются возможности проекта, включая имеющиеся альтернативы рынка, мощности предприятия и другие показатели, характеризующие эффективное вложение капитала. Технико-экономическое обоснование проекта должно определять его экономическую и техническую привлекательность, а также социальную значимость размещения производства в данном административно-территориальном образовании.
3. Существуют различные источники финансирования, каждый из которых характеризуется условиями кредитования, определяющими срочность, платность, возвратность выделенных средств и требования к инвестиционным проектам.
4. В ряде случаев государство оказывает финансовую поддержку проектам, реализация которых направлена на решение проблем национального производства продукции, не имеющей аналогов, либо экспортной продукции или иной, пользующейся спросом на внутреннем рынке.
5. Особое место в финансировании проектов занимает лизинг, позволяющий лучшим образом решить проблемы кредитования приобретения основных фондов.
6. Весьма перспективным следует признать проектное финансирование – эффективный способ обслуживания долговых обязательств самим проектом.
7. Созданный при Правительстве РФ Федеральный центр проектного финансирования способствует подготовке и реализации проектов, нуждающихся в финансовой поддержке и имеющих народно-хозяйственное значение для страны.
8. Для оценки эффективности инвестиционных проектов используют большой объем информации. При этом отличительной особенностью всех хозяйственных субъектов является различие в их целях и критериях оценки.
9. Применение различных методов расчета эффективности проекта не исключает получения одинаковых результатов с точки зрения эффекта в долгосрочном периоде.
10. Прогноз финансовых показателей проекта представляет собой исходный пункт оценки экономической эффективности проекта в предположении трех вариантов условий его реализации: пессимистического, оптимистического и наиболее вероятного.
11. Каждый проект основан на ряде предпосылок и условий инвестирования и потребления. Конкретный вариант реализации проекта выбирают на основе анализа влияния всех факторов.
12. При оценке эффективности инвестиционных проектов можно использовать базисные, прогнозные, расчетные и мировые цены, определяющие потребность в финансовых ресурсах на каждом шаге расчета с учетом инфляции и других изменений в системе затрат.
13. Для оценки эффективности инвестиционных проектов можно использовать: срок окупаемости капитальных вложений, прибыль, точку безубыточности. Каждый из указанных показателей эффективности проекта имеет преимущества и недостатки.
14. Срок окупаемости проекта – это период времени, в течение которого первоначальные капиталообразующие инвестиции будут возвращены их владельцам за счет прибыли, полученной от реализации продукции (услуг).
15. Метод расчета средней нормы прибыли на инвестиции основан на использовании информации бухгалтерской отчетности, с помощью которой можно рассчитать как прибыль без учета налога на нее и других выплат (балансовую прибыль), так и чистую прибыль, т.е. полученную после выплат.
16. Для оценки предельного уровня получения прибыли используют точку безубыточности, расчет которой весьма прост при наличии определенной информации, характеризующей постоянные и переменные затраты, а также цену продукции.
17. При использовании точки безубыточности для оценки финансового состояния предприятия или создания нового предприятия, модернизации производственных мощностей необходимо соблюдать ряд условий и ограничений.
18. В процессе осуществления проекта необходимо рассчитывать коэффициенты его финансовой оценки: рентабельности; оборачиваемости; финансовой устойчивости; ликвидности и др.
19. Чтобы повысить эффективность реализации проекта, необходимо разработать конкретные мероприятия, позволяющие лучшим образом изменить значения полученных финансовых коэффициентов.

 В разделе «Проектной части» дипломной работы приведены торгово-технологический процесс в цехе, организационная часть создания цеха, расчетно-экономическая часть.

 Технологическая часть включает в себя совокупность взаимосвязанных и последовательных операций, целью которых является доведение товаров надлежащего качества до конечных потребителей с наименьшими затратами труда при высоком уровне производства обуви.

 Организационная часть включает в себя:

1. организацию снабжения в цехе;
2. организацию изучения спроса населения и формирование ассортимента товаров;
3. порядок заключения и расторжения договоров поставки;
4. организацию доставки товаров;
5. организацию приемки товаров;
6. организацию хранения и подготовки товаров к продаже;
7. организацию размещения и выкладки товаров в торговом зале;
8. организацию оптовой продажи детской обуви;
9. организацию трудового процесса;
10. организацию операций с тарой.

 Расчетно-экономическая часть включает в себя:

1. расчет арендной платы и услуг сторонних организаций;
2. расчет ФОТ и отчислений вор внебюджетные фонды;
3. расчет прочих расходов по содержанию магазина;
4. расчет выручки;
5. расчет валового дохода;
6. расчет налоговых платежей в бюджет;
7. расчет чистого дохода.

 Из приведенного расчета чистый доход предприятия должен составить 8645 тыс. руб. в месяц или 103740 тыс. руб. в год.

 В четвертом разделе «Специальной части» дипломной работы содержится бизнес-план как основа проекта.

 Основной задачей дипломной работы является технико-экономическое обоснование создания собственного производства на предприятии оптовой торговли обуви.

**Литература:**

* «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»

 Л.Н.Чечевицина, И.Н.Чуев, «Маркетинг», Москва 2002г.;

* «Экономика, организация и планирование производства на предприятии»

 Г.И.Шепеленко, «Март», Ростов-на-Дону 2001г.;

* «Анализ хозяйственной деятельности в торговле»

 Л.И.Кравченко, «Высшая школа», Минск 2001 г.;

* «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» Л.Л.Ермолович, Л.Г.Сивчик, Г.В.Толкач, И.В.Щитникова, «УП Экоперспектива», Минск 2001г.;
* «Организация производства» Р.А.Фатхутдинов, «Инфра-М», Москва 2000 г.;
* «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» Г.В.Савицкая, «УП Экоперспектива», Москва 2002 г.;
* «Маркетинг» А.Н.Романова, «Юнити», Москва 2001 г.;
* «Инвестиционный анализ» Ю.В.Богатин, В.А.Швендор, «Юнити», Москва 2000 г.;
* «Маркетинг. Как побеждать на рынке» Р.Б.Ноздрева, Л.И.Цыгичко, «Финансы и статистика», Москва 2001 г.;
* «Бизнес-план инвестиционного проекта», «Финансы и стиатистика», Москва 2002 г.;
* «Экономика предприятия» О.И. Волков, «Юнити», Москва 2001 г.;
* «Экономика предприятия» В.П. Грузиков, «Маркетинг», Москва 2001г.;
* «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 21 октября 2001 г.;
* «Справочник финансиста» Э.А. Уткина, «Экмос», Москва 2001 г.;
* «Курс экономики» Б.А.Райсбер, «Юнити», Москва 2002 г.;
* «Экономика предприятия» В.М.Семенова, «Инфра-М», Москва 2002 г.;
* «Управленческий учет» О.Е.Николаева, Т.В.Шишкова, «Высшая школа», Москва 2001 г.;
* «Россия в цифрах», статистический сборник 2001 г;
* «Теория экономического анализа» М.И.Буканов, А.Д.Шеремет, «Финансы и статистика», Москва 2001 г.;
* «Экономика предприятия» В.П.Грузинов, В.Г.Грибов, «Финансы и статистика», Москва 2001 г.