

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финуниверситет)

Сургутский финансово–экономический колледж
(Сургутский филиал Финуниверситета)

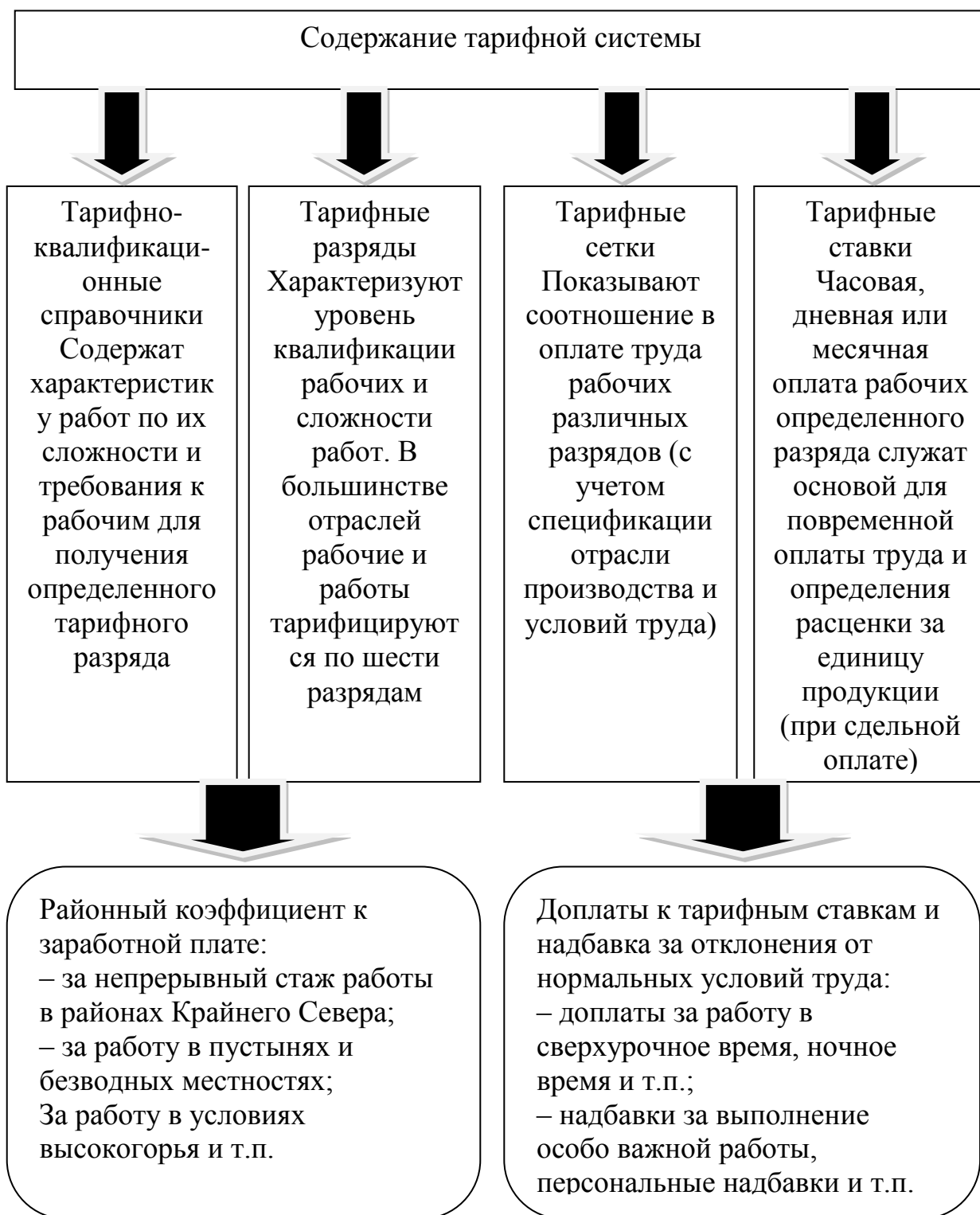
Экономика в таблицах и схемах

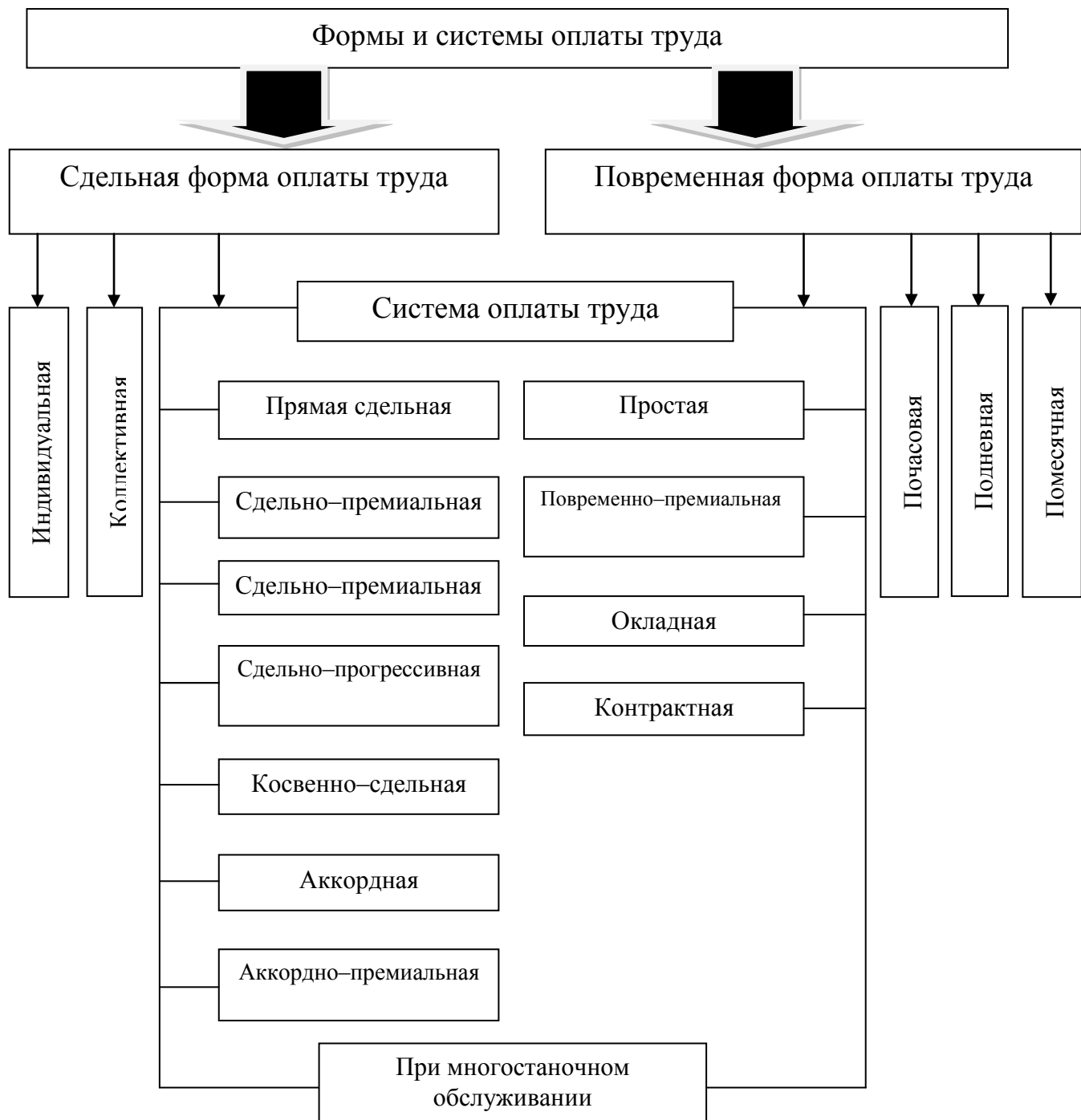
специальность 38.02.06 Финансы

СОДЕРЖАНИЕ

Тема 1. Организация оплаты труда.....	4
Тема 2. Кадры организации и производительность труда.....	11
Тема 3. Основной капитал и его роль в производстве.....	23
Тема 4. Предпринимательская деятельность.....	33
Тема 5. Управление качеством продукции.....	44
Тема 6. Цены и ценообразование.....	52
Тема 7. Производственная мощность и производственная программа.....	59
Тема 8. Бизнес-планирование.....	69
Тема 9. Инвестиционная деятельность организации.....	77
Тема 10. Финансы организаций.....	88

ТЕМА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА





КОНТРАКТ С РУКОВОДИТЕЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

КОНТРАКТ – соглашение между собственником имущества (или уполномоченным им органом, которому делегированы права собственника по управлению организацией) и руководителем, содержащее определенные требования и обязанности каждой из сторон:
заключается в письменной форме при найме на работу руководителя на срок не более 5 лет;
может быть перезаключен по желанию сторон по истечении срока действия.

Вопросы, регламентирующие права руководителя как собственника имущества организации (владельца акций, прав и т.д.), оговариваются уставом организации и не включаются в контракт

После заключения контракта собственник имущества (или уполномоченный им орган) не имеет права вмешиваться в оперативную деятельность руководителя, кроме случаев, оговоренных в контракте

СОДЕРЖАНИЕ КОНТРАКТА

Права, обязанности, ответственность сторон.
Ограничения прав пользования имуществом в случае передачи прав управления им руководителю.
Социально–бытовые условия, гарантии и компенсации.
Условия, необходимые для выполнения принятых сторонами обязательств с учетом специфики производства.
Основания для прекращения и расторжения контракта.
Условия организации и оплаты труда.
Формы и размер оплаты труда.
Режим рабочего времени и времени отдыха.
Продолжительность отпуска (не менее установленной законодательством).

**УСЛОВИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ КОНТРАКТОМ, НЕ
МОГУТ УХУДШАТЬ ПОЛОЖЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ ПО
СРАВНЕНИЮ С ДЕЙСТВУЮЩИМ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ**

ОПЛАТА ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Распространяется на:

- 1) государственные предприятия производственных и непроизводственных отраслей (кроме бюджетных организаций);
- 2) акционерные общества, в которых доля государственной собственности в уставном капитале более 50%.

Определяется собственником имущества и реализуется:

- 1) самим собственником в лице органов исполнительной власти, осуществляющих эти полномочия;
- 2) органами, уполномоченными собственником, которому делегированы права по управлению организацией.

СОСТАВ ОПЛАТЫ ТРУДА

ДОЛЖНОСТНОЙ ОКЛАД

Устанавливается:

- в фиксированной сумме (руб.);
- в зависимости от списочной численности работников организации;
- в пределах, установленных для данной группы;
- с учетом сложности управления, технической оснащенности и объемов производства продукции.

Зависит от величины тарифной ставки 1-го разряда рабочего основной профессии.

Повышается одновременно с увеличением тарифных ставок путем внесения дополнения в контракт

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

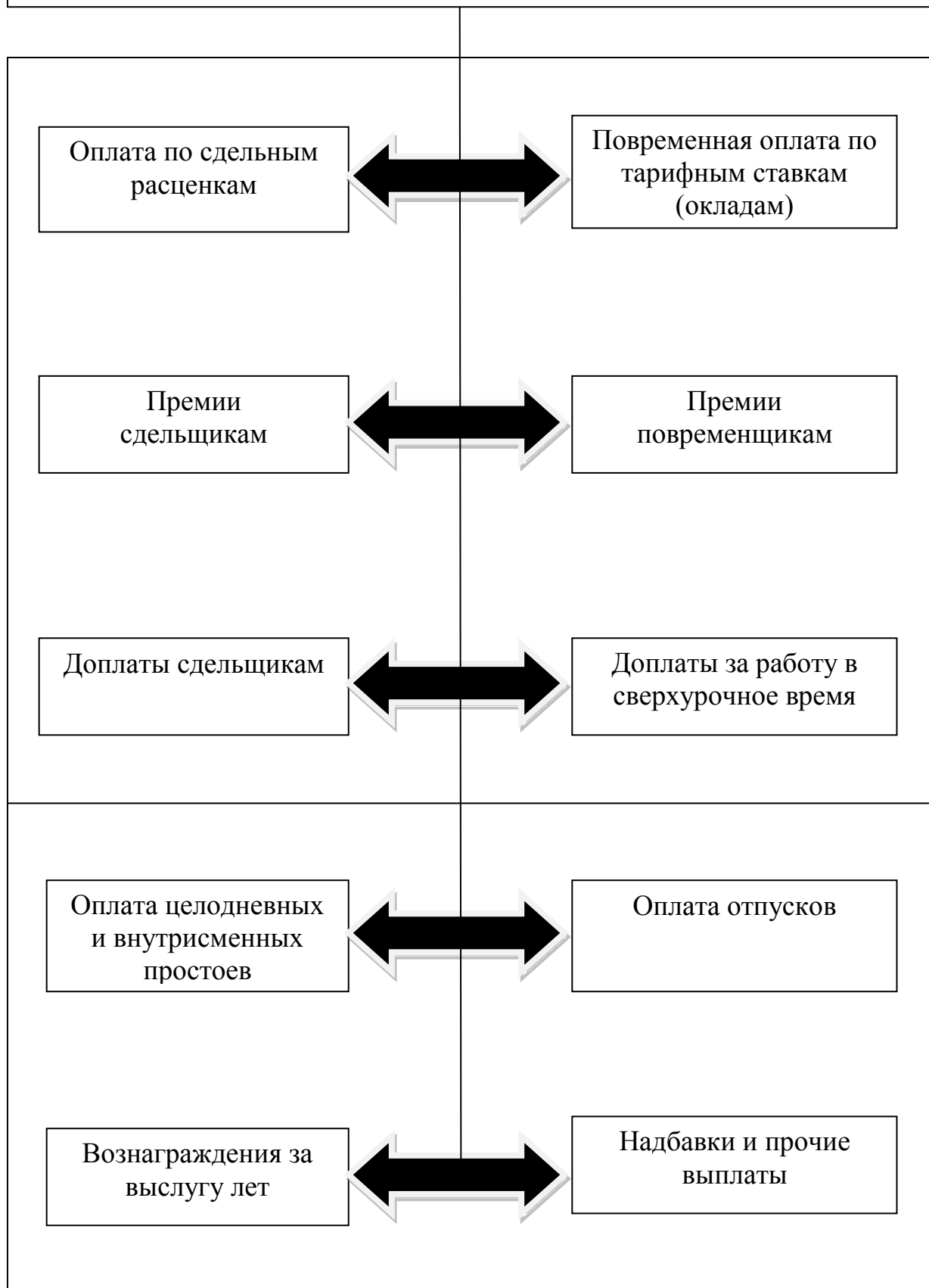
Вводится вместо ранее действовавших условий премирования и выплачивается за счет и в пределах полученной прибыли.

Устанавливается по нормативу, величина которого и сроки пересмотра оговариваются контрактом.

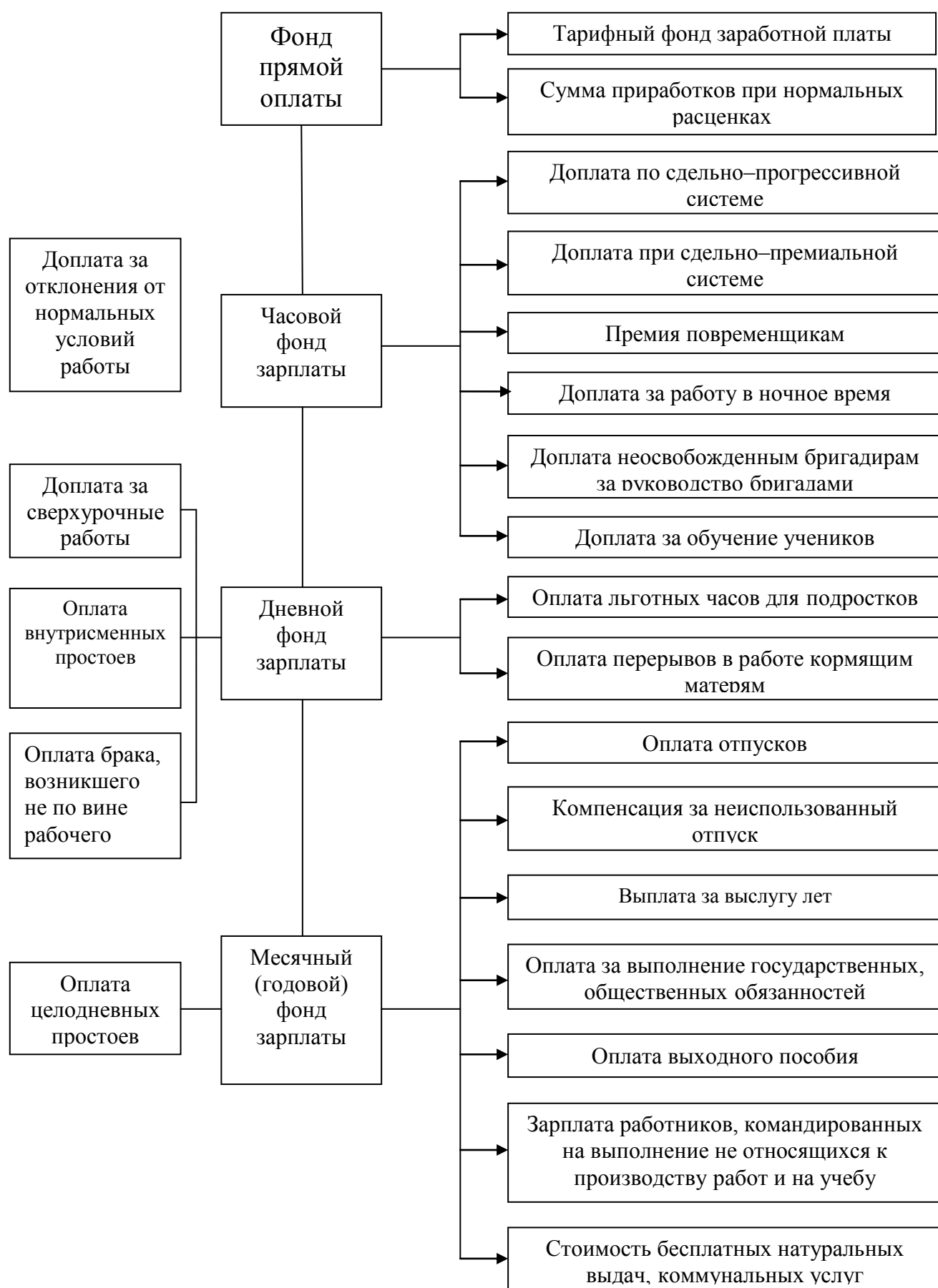
Определяется умножением норматива на величину чистой прибыли расчетного периода за минусом средств, направляемых на потребление.

Периодичность выплаты

СОСТАВ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОЧИХ



СТРУКТУРА ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ



СТРУКТУРА ПЛАНОВОГО И ОТЧЕТНОГО ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

ПЛАНОВЫЙ			ОТЧЕТНЫЙ		
Часовой фонд	Оплата подлежащего отработке времени и оплата по сдельным расценкам		Часовой фонд	Оплата фактически отработанного времени и по сдельным расценкам	
	Доплаты	За вредность		Доплаты	За вредность
		За руководство бригадами			За руководство бригадами
		За работу в ночные часы			За работу в ночные часы
		За обучение учеников			За обучение учеников
		Премии по прогрессивной и иной системе			Премии по прогрессивной и иной системе
Дневной фонд	Часовой фонд		Дневной фонд	Часовой фонд	
	Доплаты	Подросткам		Доплаты	Подросткам
		Оплата часов кормящим матерям			Оплата часов кормящим матерям
Месячный фонд	Дневной фонд		Месячный фонд	Дневной фонд	
	Доплаты	Оплата отпусков		Доплаты	Оплата отпусков
Оплата времени выполнения общественных обязанностей		Выходное пособие	Компенсация за неиспользованный отпуск		
				Оплата целодневных простоев	Оплата времени выполнения общественных обязанностей

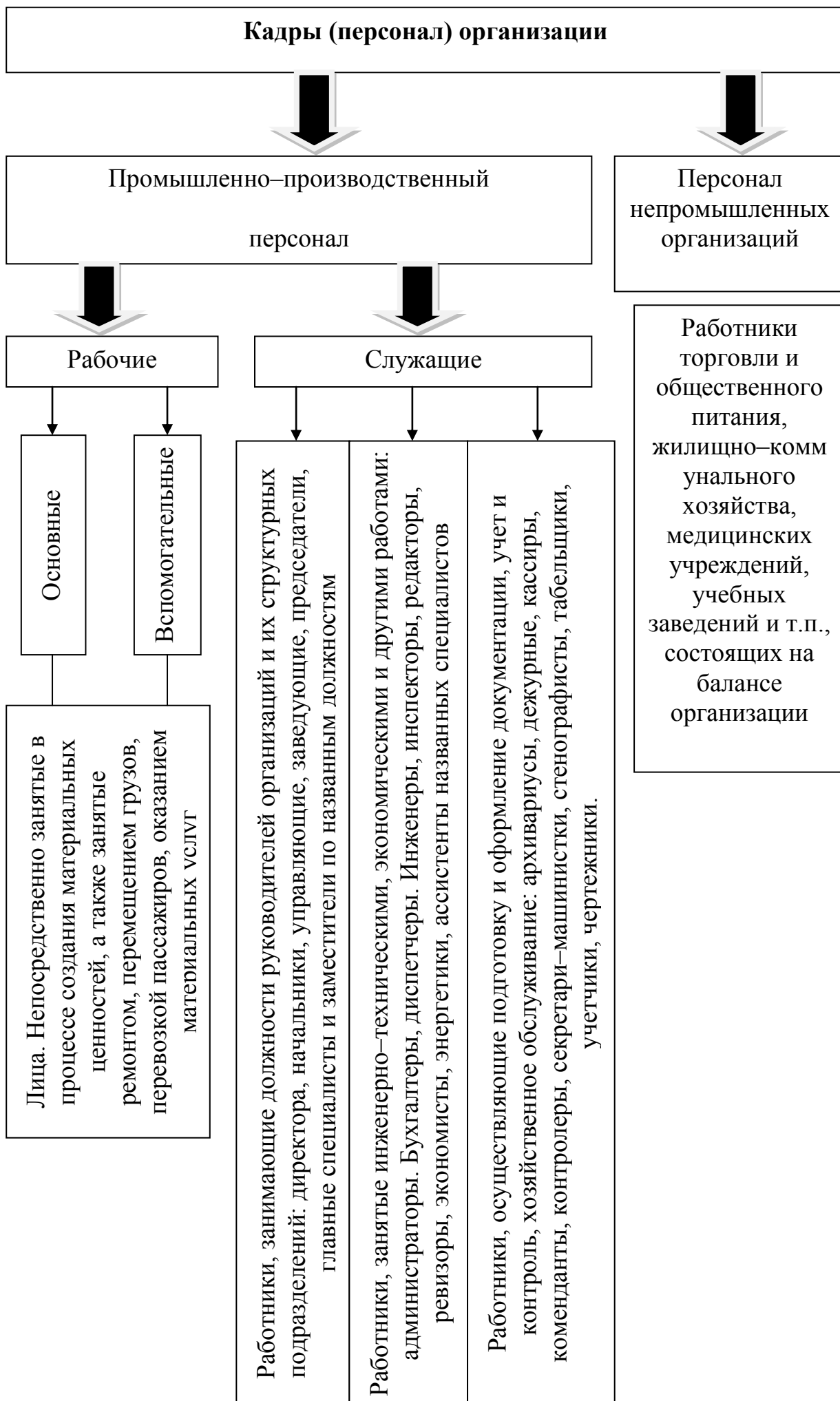
ТЕМА 2. КАДРЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

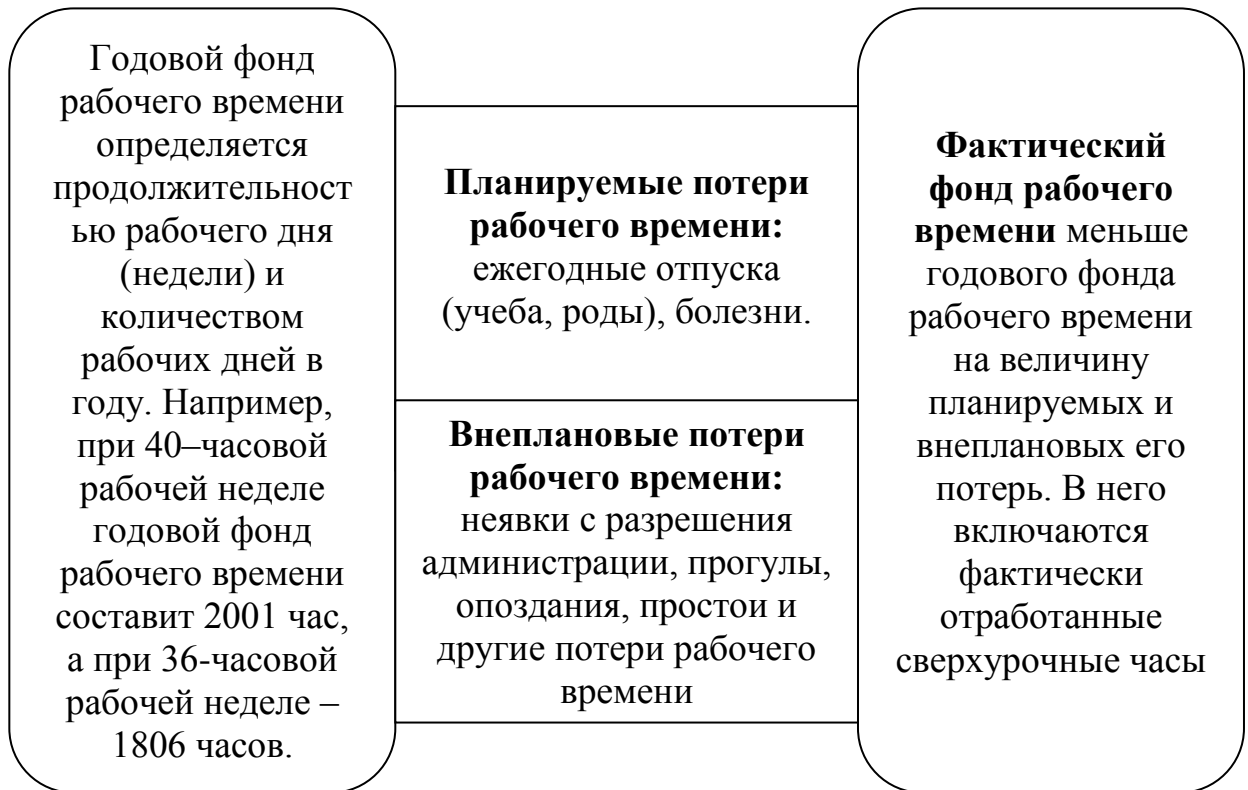
Категории	Руководители	Специалисты	Служащие
Должности	<p>Директор Управляющий Заместители директора Начальники структурных подразделений Заместители начальников структурных подразделений</p>	<p>Экономические: – бухгалтер; – менеджер по организации труда; – менеджер по подготовке кадров; – менеджер по организации управления производством; – менеджер по планированию; – менеджер по труду и т.п. Инженерно–технические: – инженер по качеству; – инженер–технолог; – техник–технолог и т.п.</p>	<p>Агент по снабжению Секретарь- референт Экспедитор Кассир Оператор диспетчерской службы и т.п.</p>
Общие требования к должности	<p>Наличие высшего образования, стаж работы в соответствующей области 3 – 5 лет</p>	<p>Наличие высшего и среднего специального образования, в ряде случаев – стажа работы</p>	<p>Наличие общего среднего образования и специальной краткосрочной подготовки</p>

МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Методы расчета	Формула расчета
По трудоемкости производственной программы	$N_{\text{ч}} = \frac{T_{\text{пл}} \cdot \Phi_{\text{ч}}}{K_{\text{вн}}},$ <p>где $T_{\text{пл}}$ – плановая трудоемкость производственной программы, норма-час; $\Phi_{\text{ч}}$ – нормативный баланс рабочего времени одного рабочего в год, часов; $K_{\text{вн}}$ – коэффициент выполнения норм времени (выработки) рабочими</p>
По нормам выработки	$N_{\text{ч}} = \frac{O_{\text{пл}}}{N_{\text{выр}} \cdot K_{\text{вн}}},$ <p>где $O_{\text{пл}}$ – плановый объем продукции (выполняемых работ) за определенный период времени; $N_{\text{выр}}$ – плановая норма выработки в тех же единицах измерения и за тот же период времени</p>
По нормам обслуживания	$N_{\text{ч}} = \frac{K_0}{N_0 \cdot C \cdot K_{\text{сп}}},$ <p>где K_0 – количество единиц установленного оборудования; N_0 – норма обслуживания, единиц; C – количество рабочих смен; $K_{\text{сп}}$ – коэффициент перевода явочной численности рабочих в списочную</p>
По рабочим местам	$N_{\text{ч}} = M \cdot C \cdot K_{\text{сп}},$ <p>где M – число рабочих мест</p>



ПЛАНОВЫЙ И ФАКТИЧЕСКИЙ БЮДЖЕТЫ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ



ПОКАЗАТЕЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА



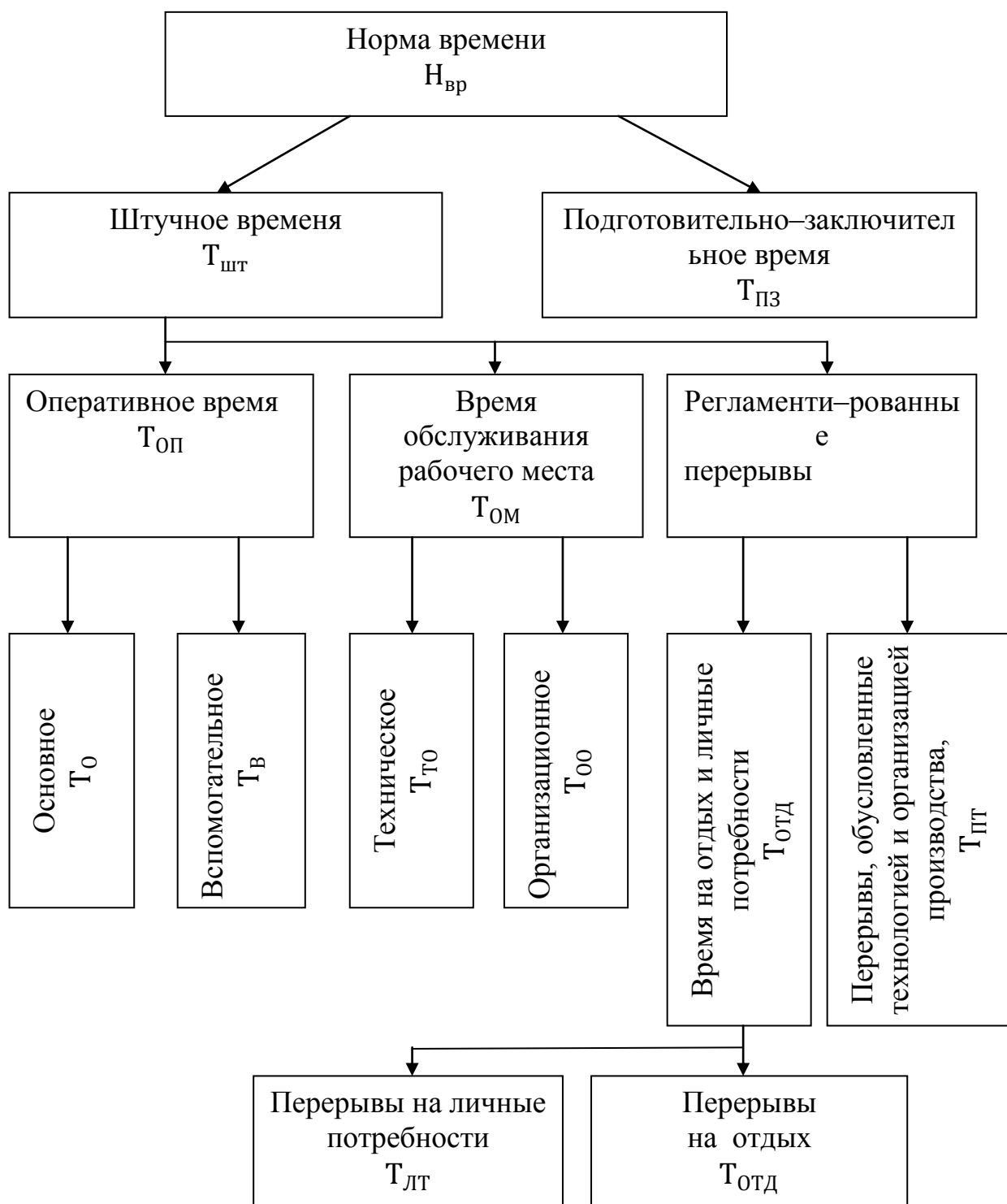
ПОЛНАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ПРОДУКЦИИ



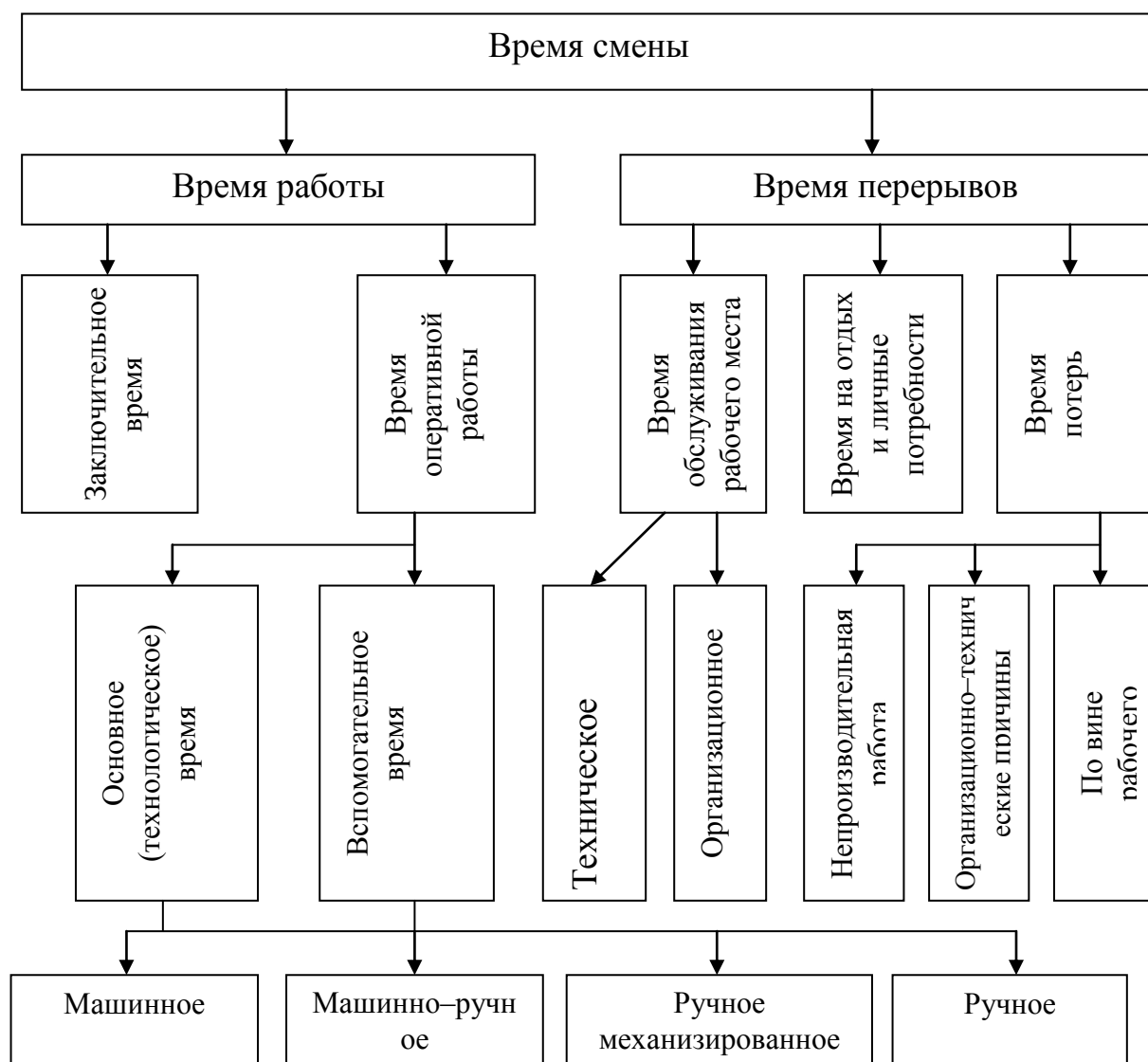
МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

		Хронометраж				Фотография			
Цикловой	Выборочный	Сплошной		Метод наблюдения	Объект наблюдения	Метод наблюдения	Объект наблюдения	Форма записи результатов	Способ наблюдения
		Индивидуальный	Индивидуальный						
	Многостаночника	Индивидуальный	Индивидуальный	Метод наблюдения	Объект наблюдения	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения
Осцилло–графическая	Фото- и кино-съемка	Графической	Цифровая	Способ наблюдения	Форма записи результатов	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения
		С помощью приборов	Визуальный	Способ наблюдения	Форма записи результатов	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения
Моментальных наблюдений	Выборочный	С помощью приборов	Визуальный	Способ наблюдения	Форма записи результатов	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения
Многостаночника	Маршрутный	С помощью приборов	Визуальный	Способ наблюдения	Форма записи результатов	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения
	Комбинированная	С помощью приборов	Визуальный	Способ наблюдения	Форма записи результатов	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения
	Самофотография	С помощью приборов	Визуальный	Способ наблюдения	Форма записи результатов	Сплошной	Индивидуальный	Форма записи результатов	Способ наблюдения

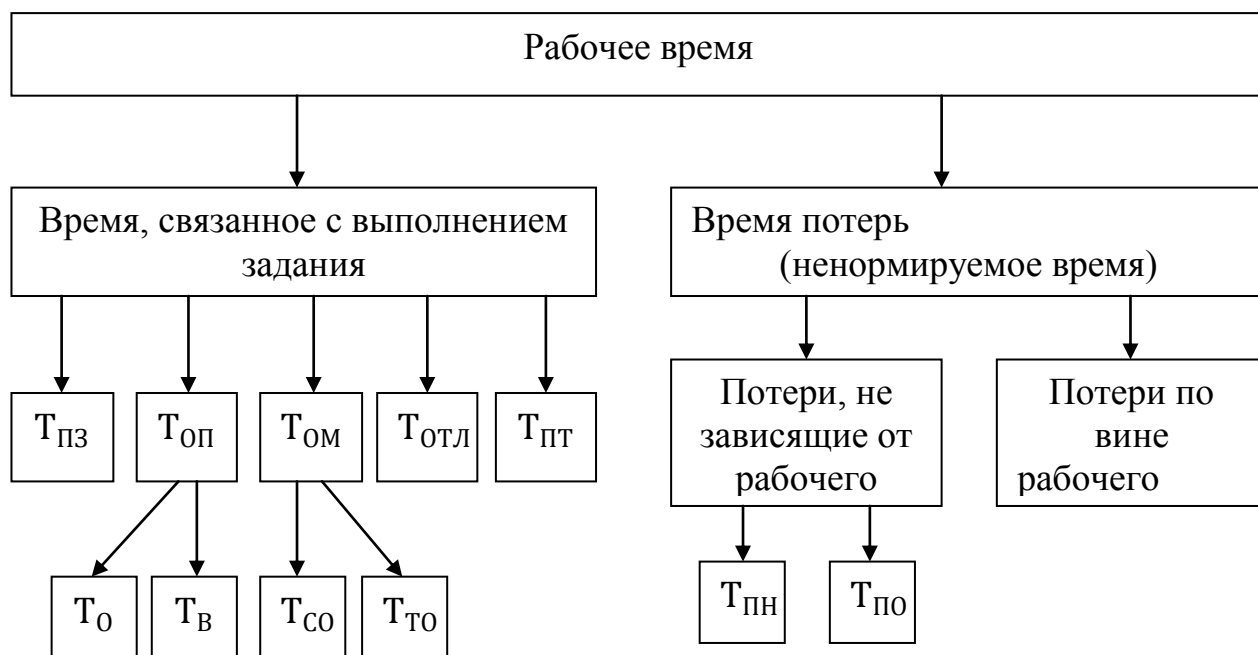
СТРУКТУРА НОРМЫ ВРЕМЕНИ



КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПРОЦЕССУ



КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ



$T_{ПЗ}$ – подготовительно–заключительное время;

$T_{ОП}$ – оперативное время;

$T_{ОМ}$ – время обслуживания рабочего места;

$T_{ПТ}$ – время перерывов по организационно-техническим причинам;

$T_{О}$ – основное (технологическое) время;

$T_{В}$ – вспомогательное время;

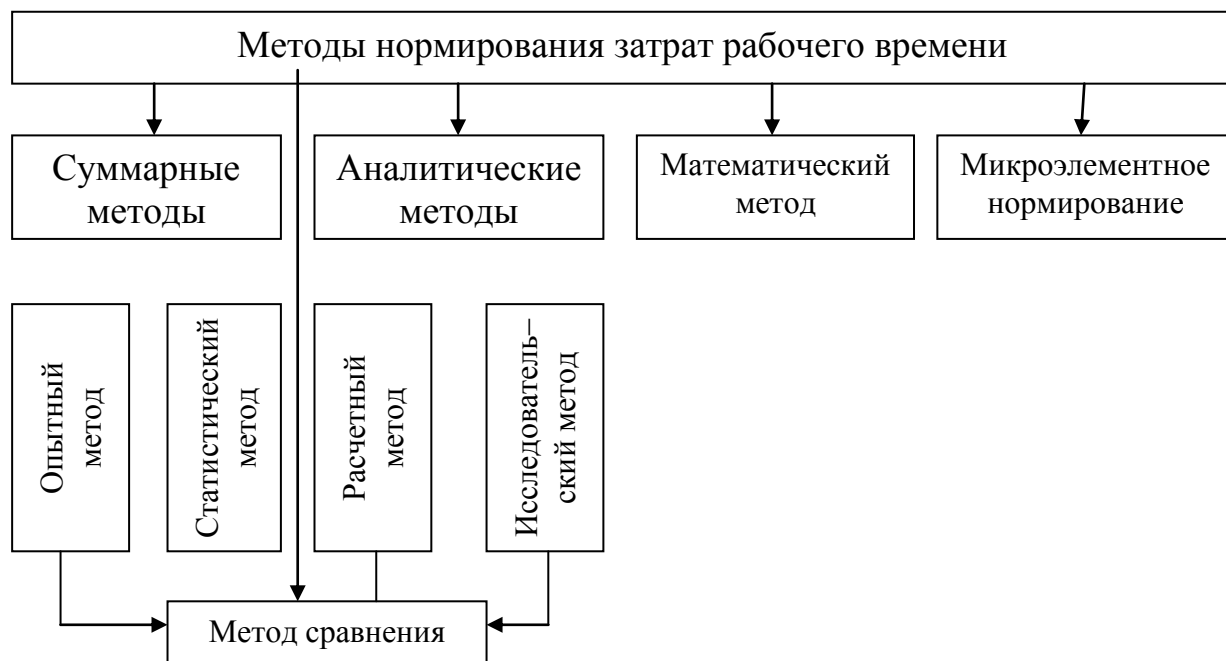
$T_{СО}$ – время организационного обслуживания рабочего места;

$T_{ТО}$ – время технического обслуживания рабочего места;

$T_{ПН}$ – время производительной работы;

$T_{ПО}$ – потери времени по организационно-техническим причинам.

МЕТОДЫ НОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ



ВИДЫ ТРУДОВЫХ НОРМ

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> Норма времени </div>	Время (в часах, минутах, секундах), установленное на производство единицы продукции или для выполнения	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> Норма численности </div>	Установленная численность работников определенного состава, необходимая для выполнения
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> Норма выработки </div>	Количество продукции, которое рабочий должен произвести в единицу времени, (час, смена,	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> Норма управляемости </div>	Численность работников, подчиненных определенному руководителю
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> Норма обслуживания </div>	Зона работы или количество единиц оборудования (число рабочих мест), которые должны обслуживаться одним или несколькими рабочими	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> Нормированное задание </div>	Установленный объем работы, который работник или группа работников обязаны выполнить за рабочую смену, рабочий месяц или иную единицу

ФАКТИЧЕСКИЙ БАЛАНС РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Затраты времени	Продолжительность	
	мин.	%
Подготовительно–заключительная работа		
Оперативная работа – всего, в т.ч.:		
– основная		
– вспомогательная		
Обслуживание рабочего места		
Отдых и личные потребности		
Простои по организационно–техническим причинам		
Потери рабочего времени в связи с нарушениями трудовой дисциплины		
Итого по балансу		

ФАКТИЧЕСКИЙ И НОРМАТИВНЫЙ БАЛАНСЫ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Затраты времени	Фактические затраты	Нормативные затраты	Затраты, подлежащие сокращению
Подготовительно–заключительное время			
Оперативное время			
Обслуживание рабочего места			
Перерывы по организационно–техническим причинам			
Перерывы из-за нарушений трудовой дисциплины			
Перерывы на отдых и личные потребности			
Сменное время			

ТЕМА 3. ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ И ЕГО РОЛЬ В ПРОИЗВОДСТВЕ

ДЕНЕЖНАЯ ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ



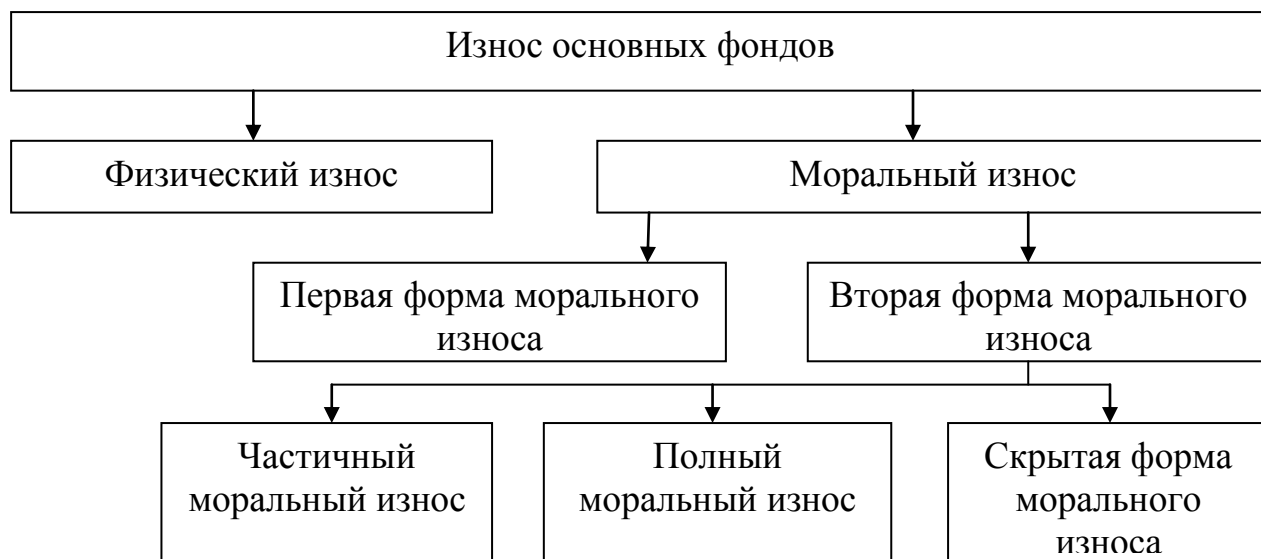
КРУГООБОРОТ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ



ВИДЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ



ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ



МЕТОДЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ

Амортизационная группа	Срок полезного использования имущества	Методы и порядок расчета сумм амортизации	
I группа	1 – 2 года	по выбору: линейный или нелинейный метод	Линейный метод: $K = \frac{1}{n} * 100$, где K – норма амортизации в % к первоначальной стоимости (восстановительной) имущества; n– срок полезного использования имущества, мес. Нелинейный метод: $K = \frac{2}{n} * 100$, где K – норма амортизации в % к остаточной стоимости (восстановительной) имущества
II группа	2 – 3 года		
III группа	3 – 5 лет		
IV группа	5 – 7 лет		
V группа	7 – 10 лет		
VI группа	10 – 15 лет		
VII группа	15 – 20 лет		
VIII группа	20 – 25 лет		линейный метод
IX группа	25 – 30 лет		линейный метод
X группа	свыше 30 лет		линейный метод

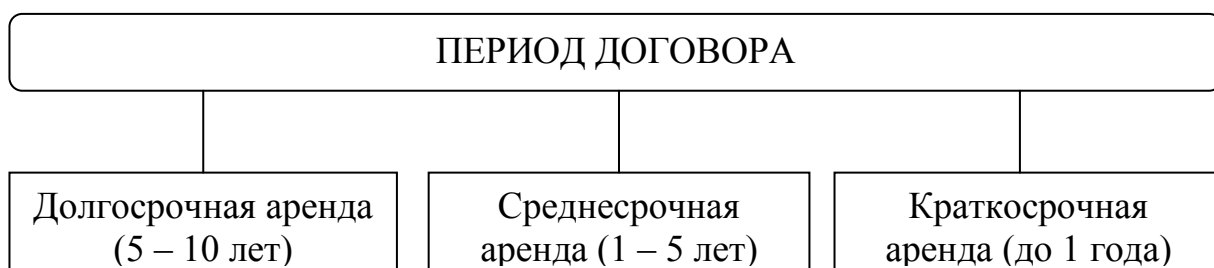
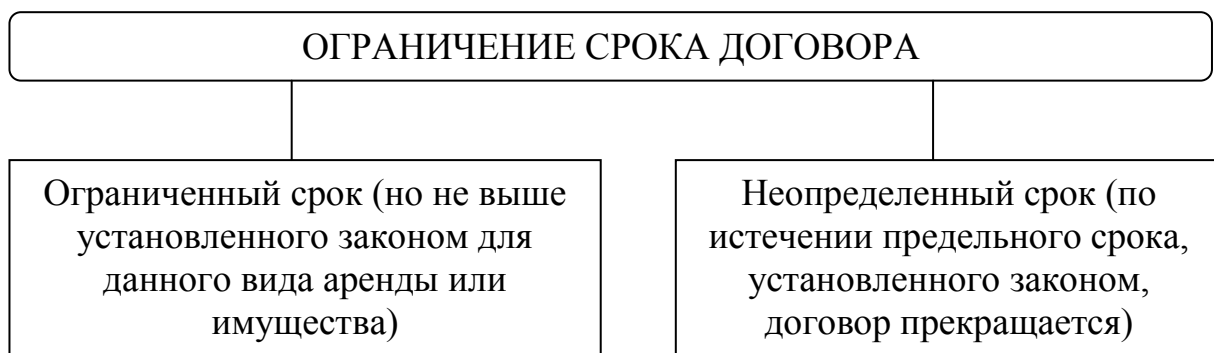
ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АРЕНДАТОРА



ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АРЕНДОДАТЕЛЯ



ВИДЫ АРЕНДЫ



АРЕНДНАЯ ПЛАТА

Периодичность внесения	Форма внесения	Составляющие арендной платы	Периодичность пересмотра
<p>Единовременно Периодически, в установленные договором сроки</p>	<p>Твердая сумма платежа Доля от продукции или доходов, полученных в результате используемого арендуемого имущества Предоставление арендатором определенных услуг Передача арендодателю обусловленного договором имущества в собственность или аренду Возложение на арендатора затрат, обусловленных договором, на улучшение арендованного имущества</p>	<p>Амортизационные отчисления, начисляемые на стоимость арендуемого имущества Часть прибыли (дохода), которая была получена при непосредственном использовании арендуемого имущества Затраты на проведение ремонта объекта аренды по окончании ее срока Расходы на страхование арендуемого имущества Прочие расходы арендодателя</p>	<p>В сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год</p>

КЛАССИФИКАЦИЯ ЛИЗИНГА



ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

	Показатель	Расчетная формула
1-я группа показателей	Коэффициент экстенсивного использования оборудования	$K_{\text{экт}} = \frac{t_{\text{ф}}}{t_{\text{пл}}}$, где $t_{\text{ф}}$ – фактическое время работы оборудования, час.; $t_{\text{пл}}$ – время работы оборудования по норме, час.
	Коэффициент сменности работы оборудования	$K_{\text{см}} = \frac{D_{\text{ст.см.}}}{n}$, где $D_{\text{ст.см.}}$ – количество отработанных оборудованием станко-смен; n – количество установленных станков
	Коэффициент загрузки оборудования	$K_{\text{заг}} = \frac{K_{\text{см}}}{K_{\text{пл}}}$, где $K_{\text{см}}$ – коэффициент сменности; $K_{\text{пл}}$ – сменность работы оборудования
2-я группа	Коэффициент интенсивного использования оборудования	$K_{\text{инт}} = \frac{П_{\text{ф}}}{П_{\text{н}}}$, где $П_{\text{ф}}$ – фактическая производительность; $П_{\text{н}}$ – нормативная производительность оборудования
3-я группа	Коэффициент интегрального использования оборудования	$K_{\text{интегр}} = \frac{K_{\text{инт}}}{K_{\text{экт}}}$
4-я группа	Фондоотдача – обобщающий показатель эффективности использования основных фондов	$\Phi_{\text{отд}} = \frac{В}{\Phi}$, где $В$ – объем выпуска продукции; Φ – средняя стоимость основных производственных фондов
	Фондоёмкость – величина, обратная фондоотдаче	$\Phi_{\text{емк}} = \frac{\Phi}{В}$
	Фондовоору-женность труда	$\Phi_{\text{в}} = \frac{\Phi}{Ч}$, где $Ч$ – среднесписочная численность рабочих, чел.
	Рентабельность основных производственных фондов	$R_{\text{ф}} = \frac{П_{\text{б}}}{\Phi}$, где $П_{\text{б}}$ – балансовая прибыль, руб;

ТЕМА 4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

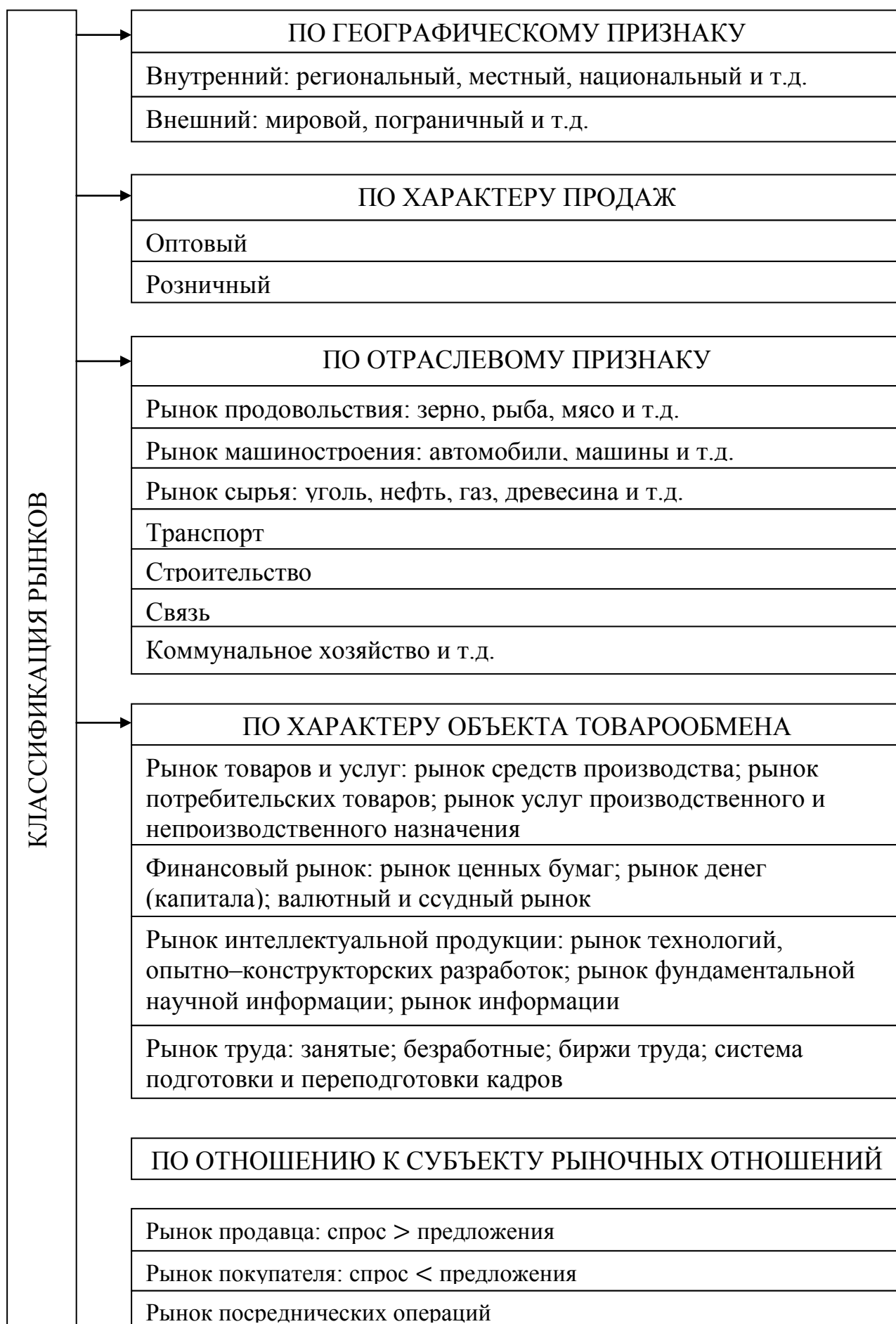
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА

НАПРАВЛЕНИЯ	СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ
Стабилизация производства	Налоговая и инвестиционная политика
Выравнивание уровней экономического развития регионов	Региональная экономическая политика
Государственная поддержка конкуренции	Политика демонополизации
Финансирование научно-технического прогресса	Политика научно-целевых программ
Дотация социально-значимых отраслей	Инвестиционная политика
Стабилизация и оздоровление денежной системы	Финансовая и антиинфляционная политика
Преодоление чрезмерной имущественной дифференциации населения	Политика доходов
Социальная защищенность населения	Разработка и проведение в жизнь социальной политики
Контроль за международной миграцией капиталов и рабочей силы	Разработка и реализация внешнеторговой политики
Антимонопольная политика	Жесткий государственный контроль за монопольными рынками

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ТИПОВ КОНКУРЕНЦИИ

Тип конкуренции	Количество и размеры фирм	Характер продукции	Условия выхода на рынок и ухода с рынка	Доступность информации
Чистая конкуренция	Множество мелких фирм	Однородная продукция	Никаких затруднений	Равный доступ ко всем видам информации
Монополистическая конкуренция	Множество мелких фирм	Разнородная продукция	Никаких затруднений	Некоторые затруднения
Олигополия	Число фирм невелико, есть крупные фирмы	Разнородная или однородная продукция	Возможны отдельные препятствия	Некоторые затруднения
Монополия	Одна или несколько крупных фирм	Уникальная продукция	Практически непреодолимые барьеры на входе	Некоторые ограничения

КЛАССИФИКАЦИЯ РЫНКОВ



КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

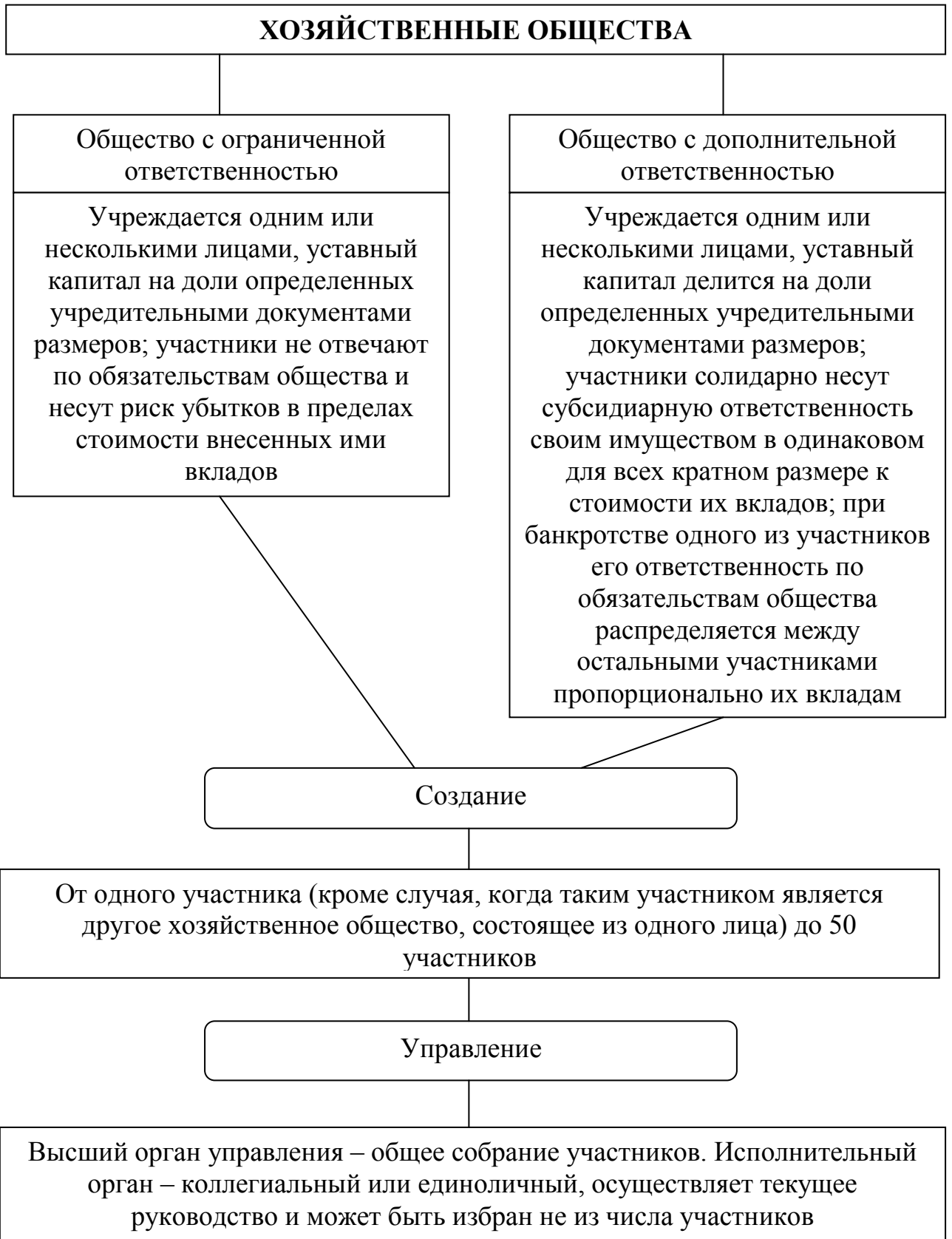


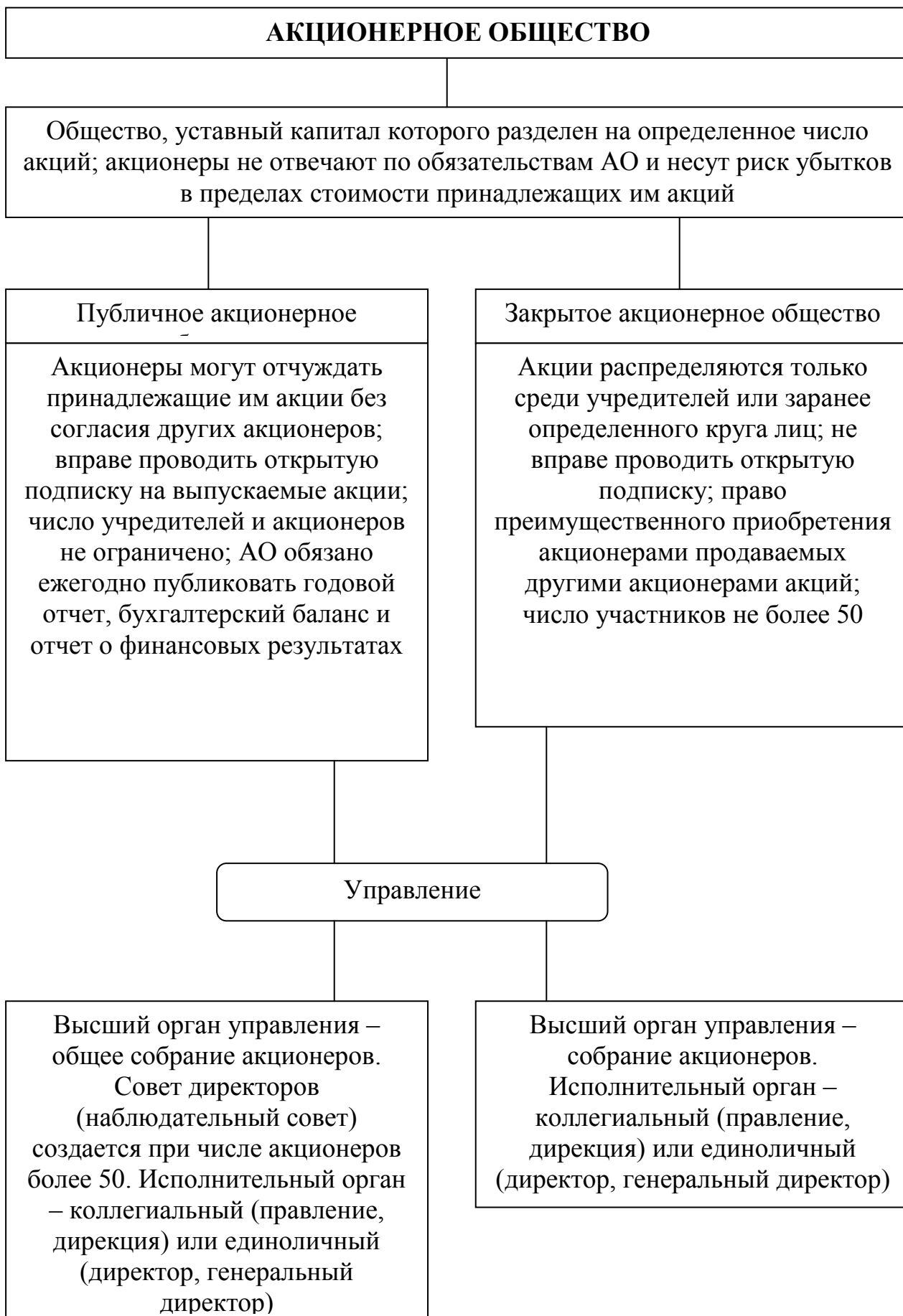
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КООПЕРАТИВ. УНИТАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Производственный кооператив	Добровольное объединение граждан (не менее 5) на основе членства для совместной хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов
Унитарное предприятие: а) на праве хозяйственного ведения б) на праве оперативного управления	Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество (имущество неделимо и не может быть разделено), находящееся: в государственной или муниципальной собственности (предприятие создается по решению уполномоченного государственного или муниципального органа) в государственной собственности Российской Федерации (предприятие создается по решению Правительства РФ)

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Потребительский кооператив	Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения потребностей участников в товарах и услугах путем объединения денежных и материальных взносов
Общественные и религиозные организации (объединения)	Добровольное объединение граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей
Фонды	Организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели
Учреждения	Организация. Созданная собственником для осуществления управленческих, социально–культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично
Объединения юридических лиц (ассоциации и союзы)	Организация, создаваемая по договору между коммерческими организациями, для защиты общих интересов и в целях координации предпринимательской деятельности





НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Извлечение прибыли – не основная цель. Прибыль не распределяется между участниками организации. Предпринимательская деятельность может служить достижению целей, ради которых создана данная организация

Потребительские
кооперативы

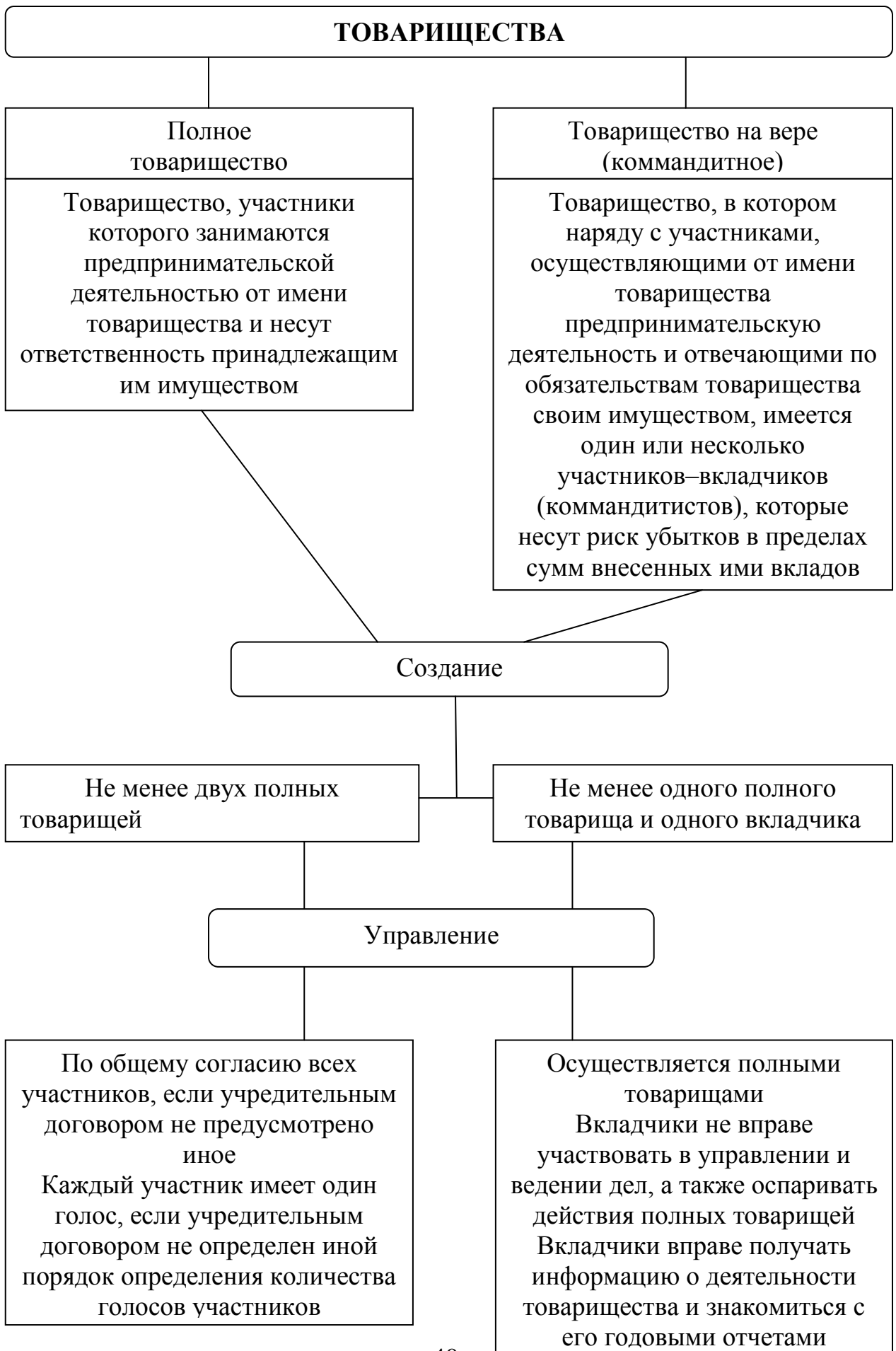
Общественные и религиозные
организации

Фонды

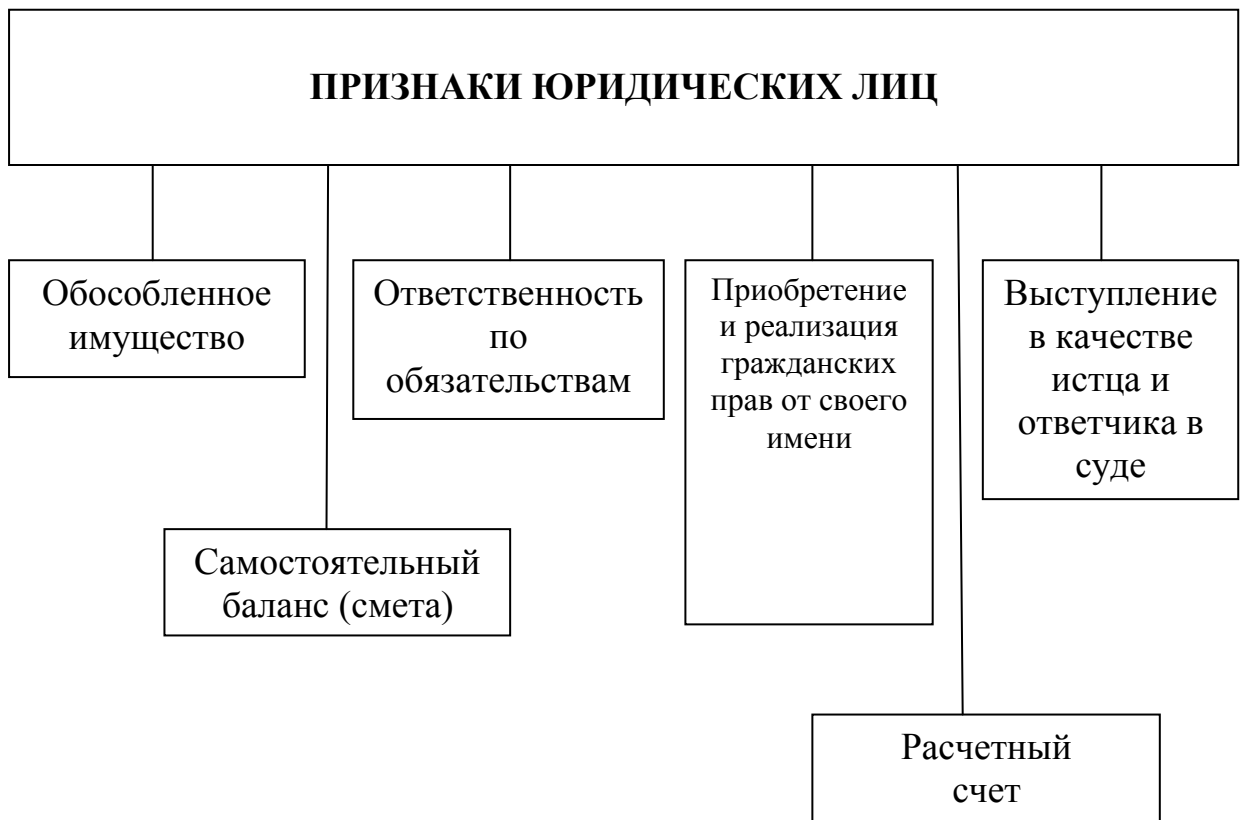
Учреждения

Ассоциации

Союзы

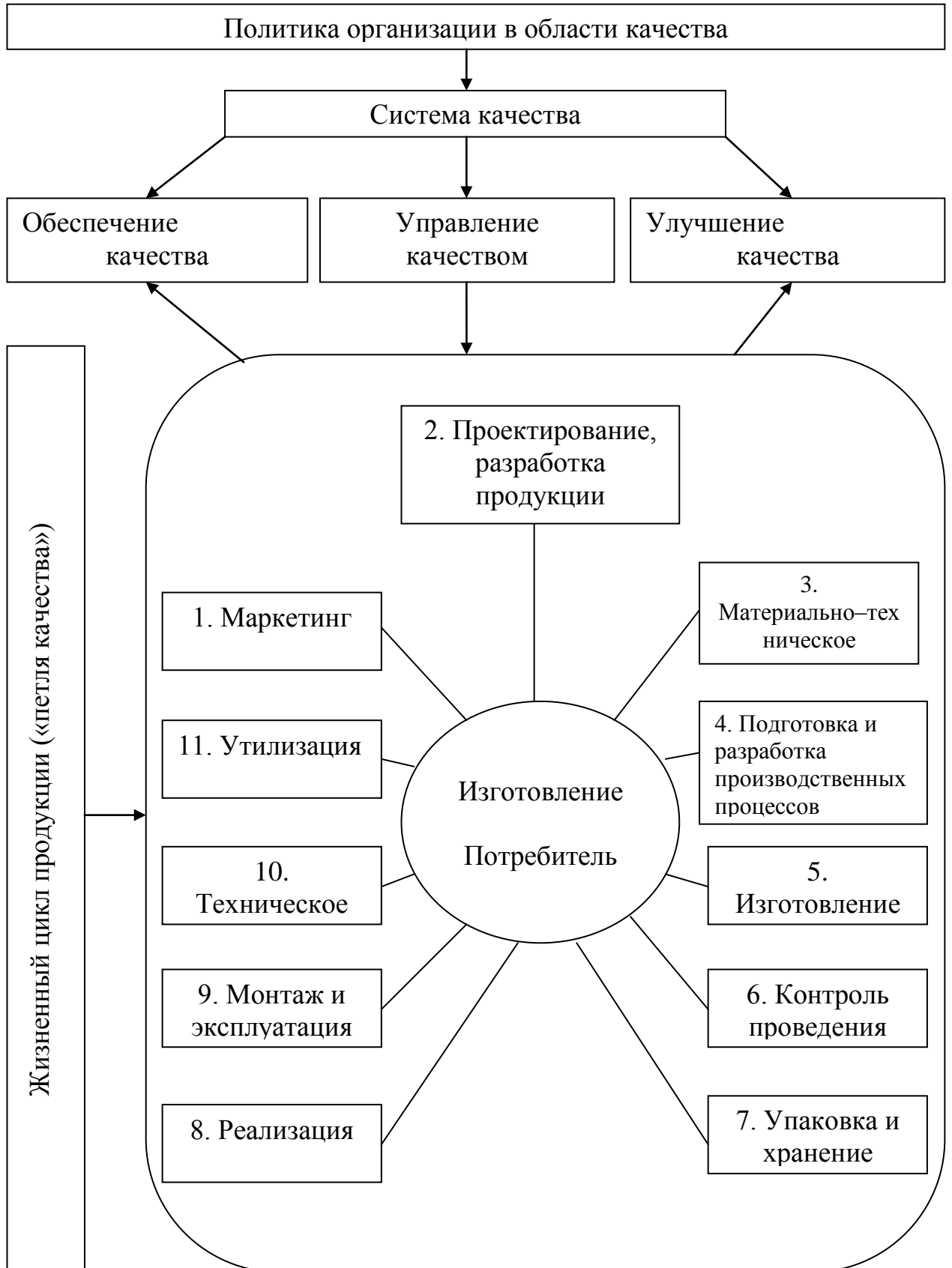


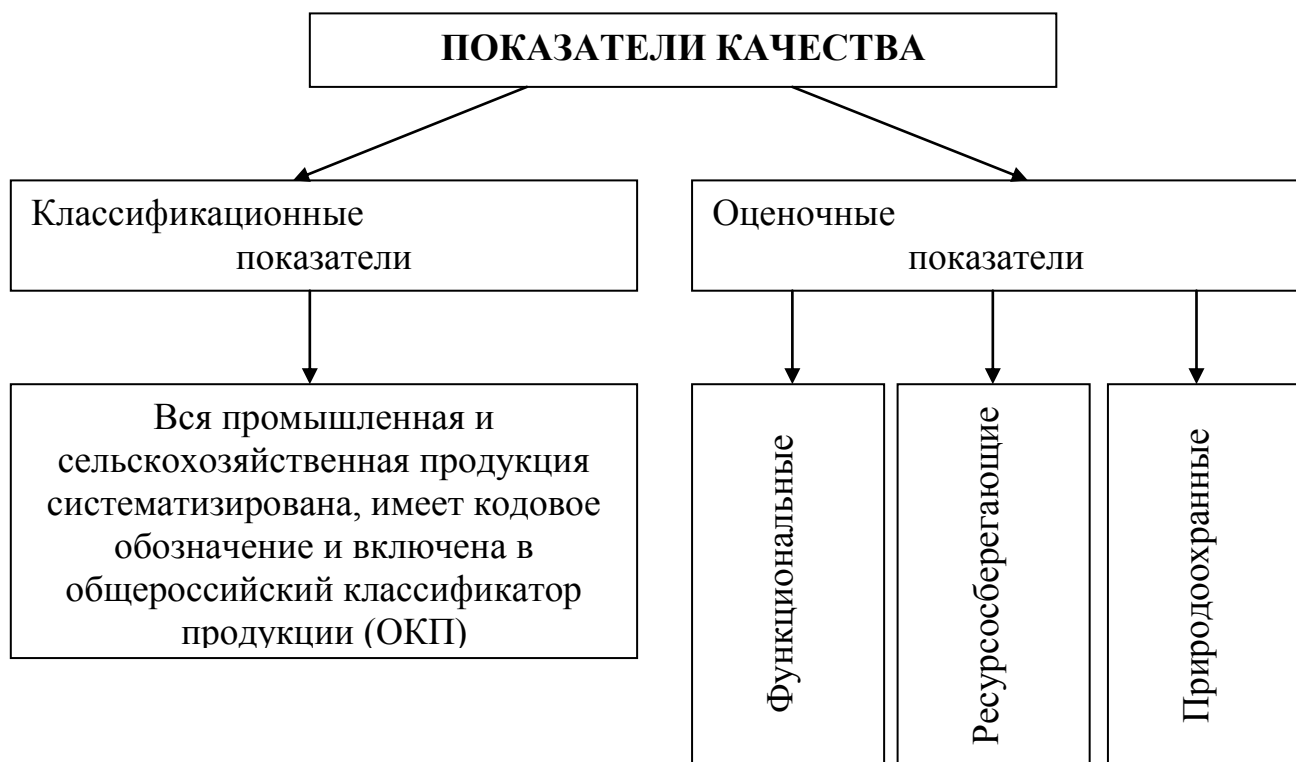




ТЕМА 5. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ





ПРОЦЕДУРЫ (ОПЕРАЦИИ) СХЕМ СЕРТИФИКАЦИИ



ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

Американский опыт управления качеством	Японский опыт управления качеством	Европейский опыт управления качеством
Жесткий контроль качества изготовления продукции с использованием методов математической статистики	Широкое внедрение научных разработок в области управления и технологии	Законодательная основа для проведения всех работ, связанных с оценкой и подтверждением качества
Внимание к процессу планирования производства по объемным и качественным показателям, административный контроль за исполнением планов	Высокая степень компьютеризации всех операций управления, анализа и контроля за производством	Гармонизация требований национальных стандартов, правил и процедур сертификации
Совершенствование управления фирмой в целом	Максимальное использование возможностей человека, для чего принимаются меры по стимулированию творческой активности (кружки качества), воспитанию патриотизма к своей фирме, систематическому и повсеместному обучению персонала	Создание региональной инфраструктуры и сети национальных организаций, уполномоченных производить работы по сертификации продукции и системам качества, аккредитации лабораторий, регистрации специалистом по качеству и т.д.

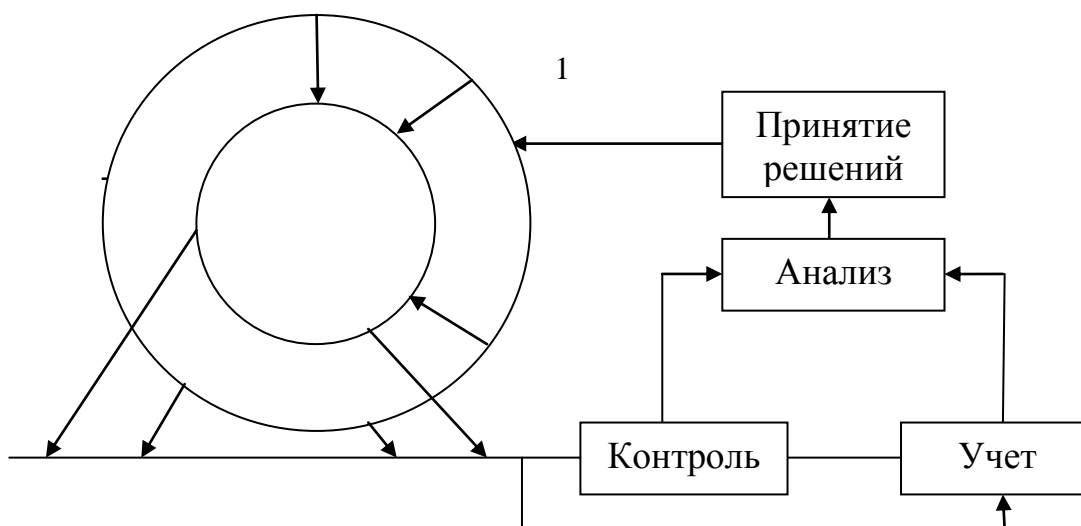
ТИПОВАЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАБОТ ПО СЕРТИФИКАЦИИ



УРОВНИ КАЧЕСТВА



ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА



УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ



ЭТАПЫ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА

Состав работ	Исполнитель
1. Этап предварительной проверки и оценки системы качества	
1.1. Подготовка системы качества и ее документации к сертификации	Организация
1.2. Заявка на проведение сертификации системы качества	Организация
1.3. Предварительная проверка и оценка системы качества	Орган по сертификации
1.4. Заключение договора на проведение сертификации системы качества	Организация, орган по сертификации
2. Этап окончательной проверки и оценки системы качества	
2.1. Подготовка системы качества к окончательной проверке	Организация
2.2. Разработка программы проведения окончательной проверки системы качества	Организация, орган по сертификации
2.3. Проведение предварительного совещания по организации проверки системы качества	Организация, орган по сертификации
2.4. Проведение проверки системы качества	Организация, орган по сертификации
2.5. Подготовка предварительных выводов по результатам проверки для заключительного совещания	Орган по сертификации
2.6. Проведение заключительного совещания	Организация, орган по сертификации
2.7. Составление и рассылка отчета о проведении проверки системы качества	Орган по сертификации
2.8. Оформление, регистрация и выдача (при положительном решении) сертификата системы качества	Орган по сертификации

ТЕМА 6. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

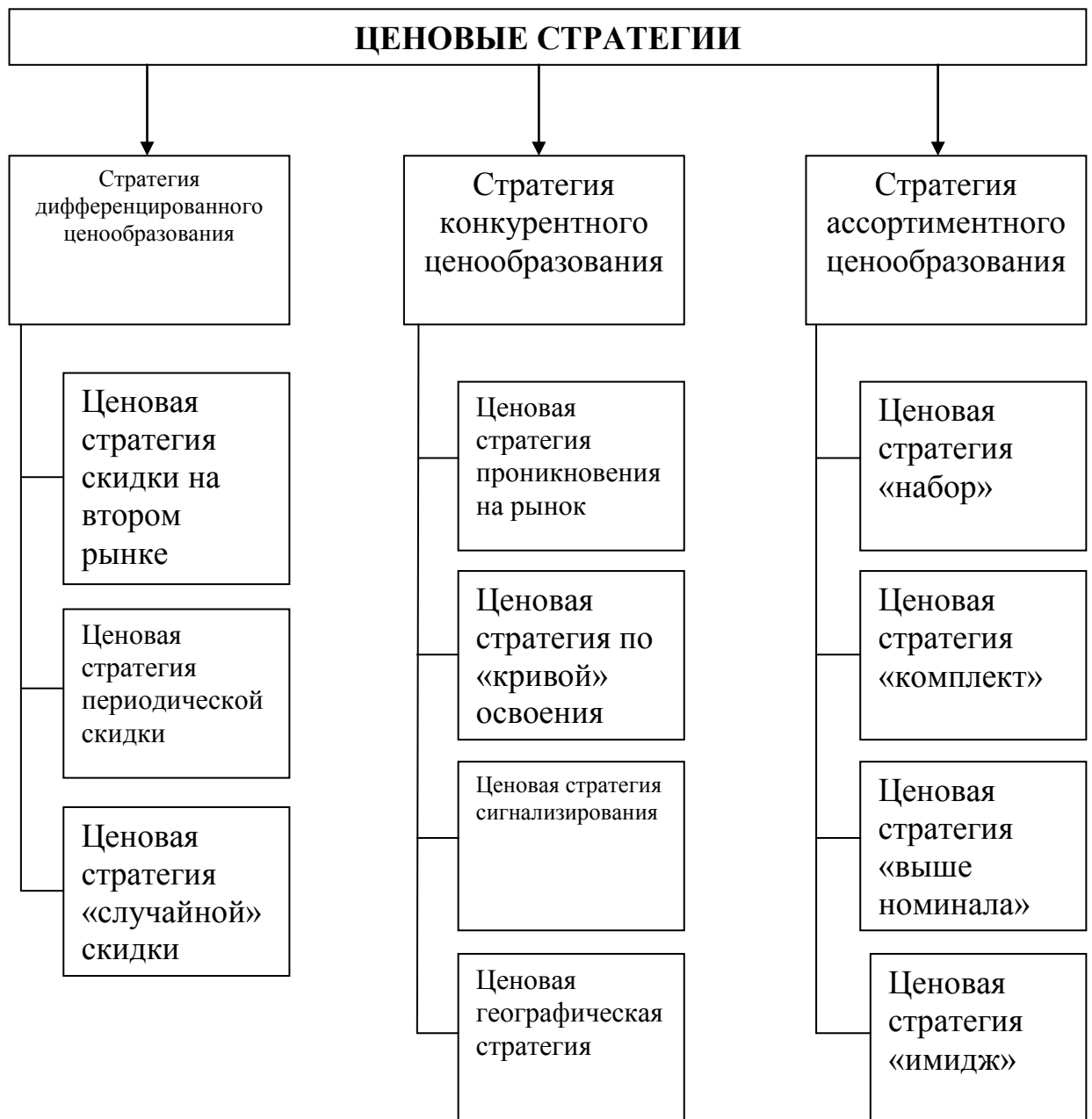
Наименование метода	Содержание метода	Методика расчета
Метод удельной цены	Основан на формировании цен по одному из главных параметров качества товара	Удельная цена рассчитывается как частное от деления цены на основной параметр качества товара
Ценовой метод баллов	<p>Основан на использовании экспертных оценок значимости параметров товаров по следующему алгоритму:</p> <p>Отбор баллов по каждому параметру ↓ Суммирование баллов по базовому и исходному товару ↓ Расчет цен на товары по соотношению суммарных баллов</p>	<p>Цена на новый товар определяется:</p> $C_n = C_6 * \frac{\sum B_{ni}}{\sum B_{6i}}$ <p>где C_6 – цена базисного товара; B_{ni} – балльная оценка i-го параметра нового товара; B_{6i} – балльная оценка i-го параметра базисного товара (эталона)</p>
Ценовой метод регрессии	Состоит в определении эмпирических формул (регрессионных уравнений) зависимости цен от величины нескольких основных параметров качества в рамках параметрического ряда товаров	<p>Цена выступает как функция от параметров:</p> $C = f * (X_1, X_2, X_3, \dots, X_n),$ <p>где $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – основные параметры качества товара</p>

ХАРАКТЕРИСТИКА ЦЕН

Наименование цены	Содержание
1. Рыночная цена товара, работ, услуг 1.1 Свободная цена 1.2 Монопольно высокая (низкая) цена 1.3 Демпинговая цена	1. Цена между субъектами предпринимательства, складывающаяся на рынке под влиянием спроса и предложения 1.1. Рыночная цена, образующаяся под влиянием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции 1.2. Рыночная цена, образующаяся в условиях доминирующего положения одного или нескольких субъектов ценообразования 1.3. Рыночная цена, специально заниженная одним или несколькими субъектами ценообразования в сравнении со сложившимся уровнем цен
2. Регулируемая цена 2.1 Фиксированная цена 2.2 Предельная цена	2. Цена, складывающаяся на рынке в процессе прямого государственного воздействия 2.1 Регулируемая цена твердо установленной величины на определенный отрезок времени 2.2. Регулируемая цена, ограниченная нижним или верхним пределом сбытовых и торговых надбавок, уровнем рентабельности и т.д.
3. Цена фактических сделок 3.1 Твердая цена фактических сделок 3.2 Цена фактических сделок с последующей фиксацией 3.3 Подвижная (скользящая) цена	3. Содержит информацию о реальных ценах купли–продажи товаров (услуг) на рынке 3.1. Устанавливается в момент оформления контракта и не изменяется в течение всего срока его действия 3.2. Используется в процессе исполнения контракта, в котором указаны момент и принципы фиксации 3.3. Определяется в момент заключения контракта, но оговаривается ее изменение в зависимости от конъюнктуры рынка
4. Аукционная цена	4. Информировывает участников рынка о возможности покупки или продаже товара на аукционе
5. Биржевая цена	5. Содержит информацию о результатах биржевых торгов
6. Справочная цена 6.1 Цена предложений 6.2 Цена прейскурантов	6. Информировывает покупателей об условиях продажи товаров (услуг) производителем (продавцом) 6.1. Устанавливается производителем без согласования с потребителем 6.2. Публикуется фирмами–производителями часто с краткой характеристикой
7. Ценовые индексы 7.1 Индивидуальный индекс 7.2 Сводный индекс	7. Информационные показатели динамики цен за определенный период времени 7.1. Информировывает о динамике цен отдельных товаров (услуг) 7.2 Содержит информацию о динамике цен на группы товаров (услуг)

ВИДЫ ТРАНСПОРТНЫХ РАСХОДОВ, ВКЛЮЧАЕМЫХ В ЦЕНУ ПРОДУКЦИИ

Цена продукции на складе поставщика	Расходы по доставке продукции на станцию отправления	Расходы по загрузке продукции в вагоны на станции отправления	Расходы по транспортировке до станции назначения	Расходы по выгрузке продукции из вагонов на станции назначения	Расходы по доставке от станции назначения до склада потребителя
Франко-склад поставщика					
Франко-станция отправления					
Франко-вагон станция отправления					
Франко-вагон станция назначения					
Франко-станция назначения					
Франко-склад потребителя					



ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕЛЕЙ ФОРМЫ, ХАРАКТЕРИСТИК ПОКУПАТЕЛЕЙ И СТРАТЕГИЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

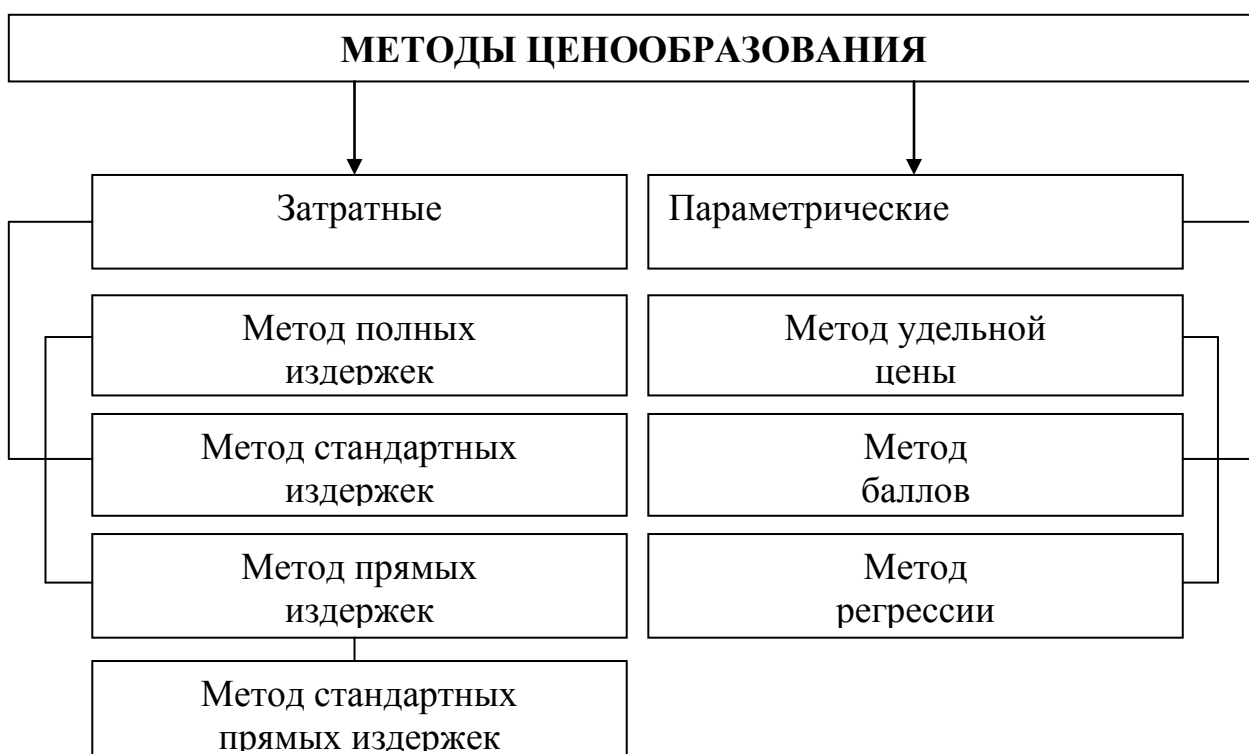
Характеристика покупателей	Цель фирмы		
	Изменение цен по группам покупателей	Использование конкурентного положения	Балансированное ценообразование в зависимости от ассортимента
Часть покупателей имеет высокие поисковые затраты	«Случайная» скидка	Сигнализирующие ценами	«Имидж»-ценообразование
У некоторых покупателей низкая оценка полезности товара	Периодическая скидка	Ценообразование при проникновении или по «кривой освоения»	Ценообразование на наборы; цены «выше номинала»
У покупателей имеются особые затраты по сделке	Скидка на втором рынке	Географическое ценообразование	Комплектное ценообразование

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ БАЗОВОЙ ЦЕНЫ

Название метода	Содержание метода	Сфера применения метода
Метод полных издержек	К полной сумме затрат (постоянных и переменных) добавляют определенную сумму, соответствующую норме прибыли. Если за основу берется производственная себестоимость, то надбавка должна покрыть затраты по реализации и обеспечить прибыль	Наиболее распространенный метод. Применяется в организациях с четко выраженной товарной дифференциацией для расчета цен по традиционным товарам, а также для установления цен на совершенно новые товары, не имеющие ценовых прецедентов. Этот метод наиболее эффективен при расчете цен на товары пониженной конкурентоспособности
Метод стоимости изготовления (переработка)	К полной сумме затрат (на единицу товара) на покупное сырье, материалы, узлы, полуфабрикаты добавляют сумму (процент, норму прибыли), соответствующую собственному вкладу организации в формировании стоимости изделия	Применяется в специфических условиях и в особых случаях: 1. При принятии решения по одноразовым (индивидуальным, немассовым) заказам. 2. При принятии решения об изменении ассортимента, структуры производства (определение наиболее и наименее рентабельных изделий, изменение структуры продаж).
Метод маржинальных издержек	К переменным прямым затратам на единицу продукции добавляется сумма (процент), покрывающая затраты и обеспечивающая достаточную норму прибыли	Метод применим практически к любым организациям, однако требует классификации затрат на условно-переменные и условно-постоянные
Метод рентабельности инвестиций	Метод основан на том, что проект должен обеспечивать рентабельность не ниже стоимости заемных средств. К суммарным затратам на единицу продукции добавляется сумма процентов за кредит	Применяется для организаций с широким ассортиментом изделий, каждое из которых требует своих переменных затрат. Применяется при принятии решений о величине объема производства нового для организации товара с известной рыночной ценой
Метод маркетинговых оценок		Эта группа методов страдает неопределенностью количественных оценок. Часто цены устанавливаются практически произвольно
Метод оценки реакции покупателя	Продавец старается выявить цену, по которой покупатель определенно берет товар	
Метод сходной оценки	Цены ориентированы на повышение конкурентоспособности товара, а не на удовлетворение потребности организации в финансовых ресурсах для покрытия затрат	
Метод «предложения втемную» или тендерный метод	Покупатели анонимно участвуют в конкурсе предложения (тендере). Выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает продавцу максимальную прибыль	Применяется в странах с развитой рыночной экономикой при размещении государственных заказов и подрядов

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕН

Элементы цены				
Себестоимость производства и реализации товаров (услуг)	Прибыль производителя	Косвенные налоги (акциз, НДС)	Посредническая надбавка (издержки, прибыль и НДС посредника)	Торговая надбавка (издержки, прибыль и НДС торговли)
→				
Оптовая цена изготовителя				
→				
Оптовая цена отпускная				
→				
Оптовая цена закупки				
→				
Розничная цена				

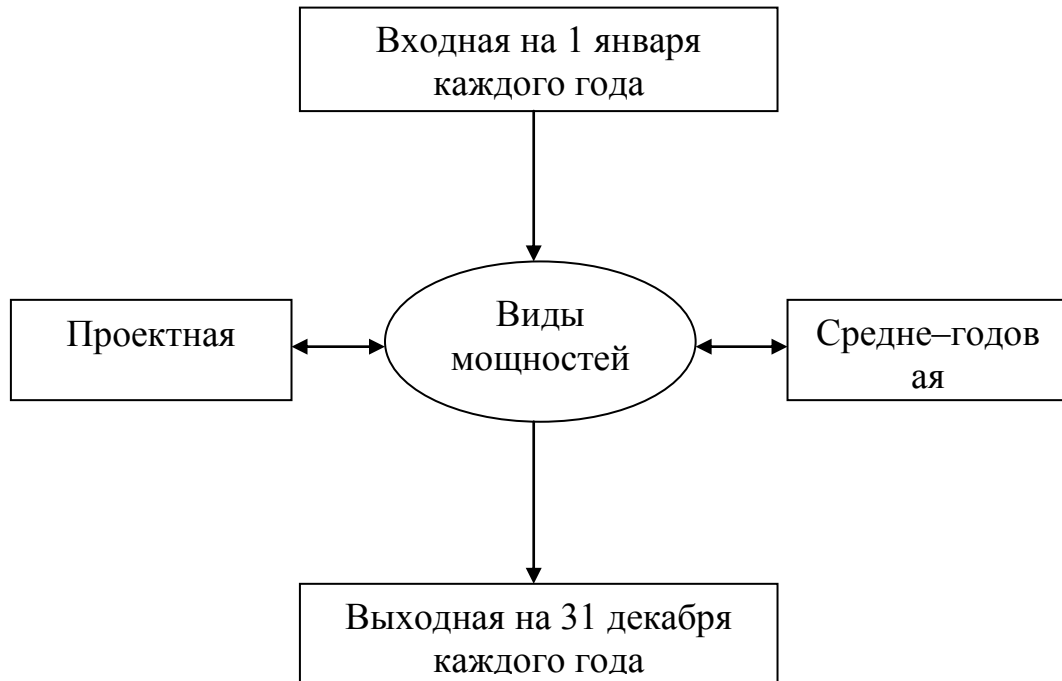


ТЕМА 7. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ МОЩНОСТЬ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА

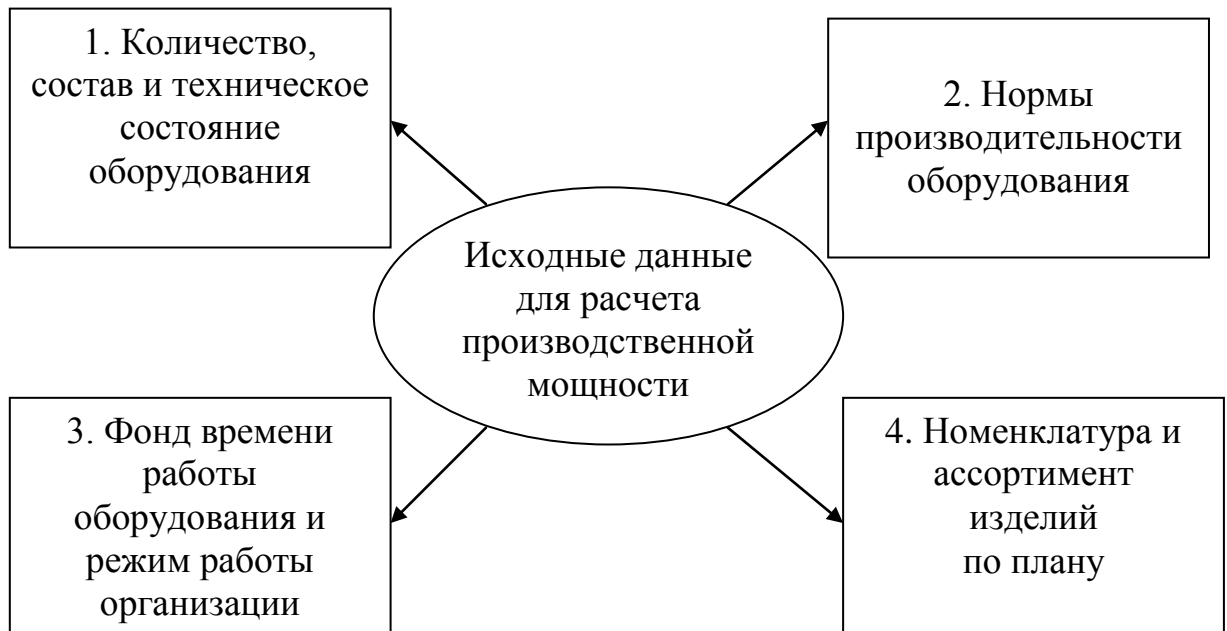
ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ РАЗРАБОТКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ



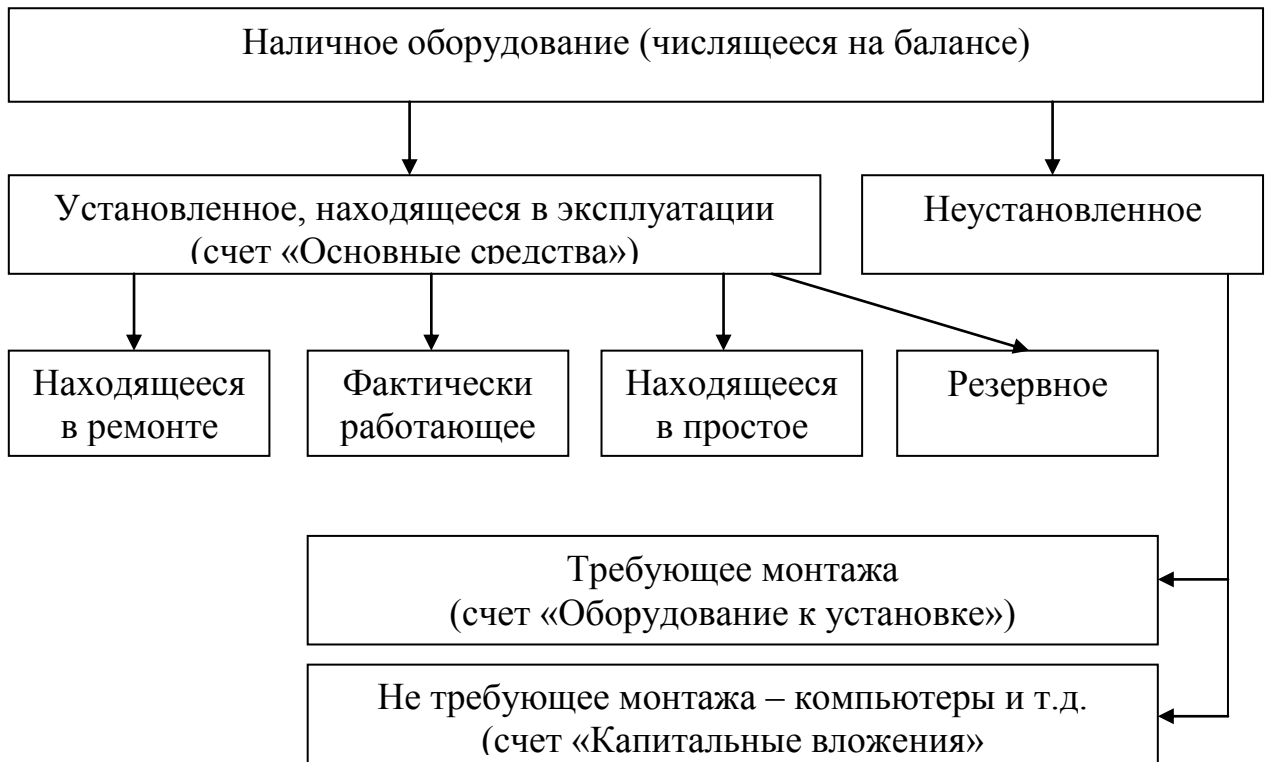
Программа планируется по основным
цехам организации



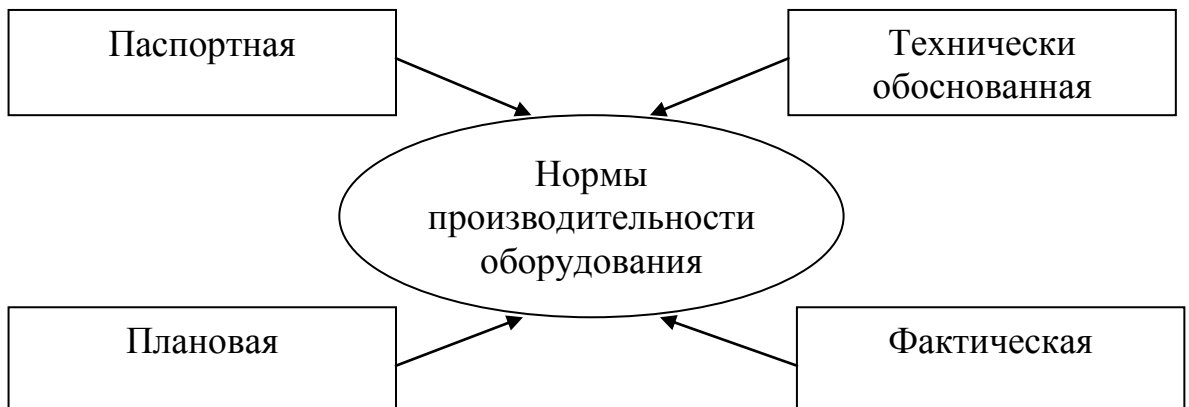
ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА МОЩНОСТИ



СОСТАВ ОБРУДОВАНИЯ ПО ЕГО ЭКСПЛУАТАЦИОННОМУ СОСТОЯНИЮ



НОРМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ



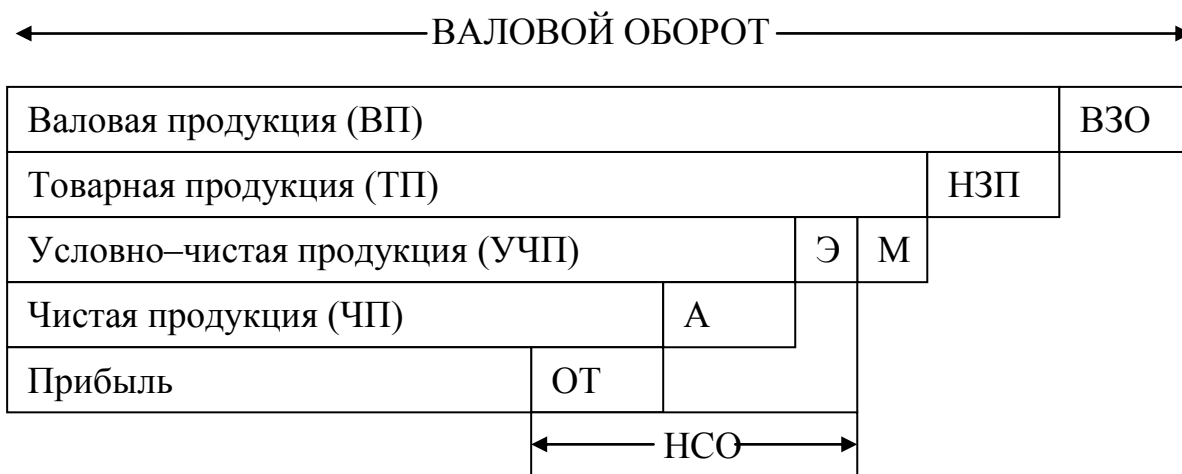
ФОНДЫ ВРЕМЕНИ РАБОТЫ ОБОРУДОВАНИЯ

Календарный фонд времени (365 дней * 24 часа = 8760 часов)				
Режимный фонд времени			Нерабочие дни	Нерабочие смены
Плановый (эффективный) фонд времени		Время на ремонт и остановки		
Фактический фонд времени		Потери		
Машинное время		Вспомогательное		
Полезное машинное время	Брак			

СОСТАВ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ



СОСТАВ СОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ



ВЗО – внутризаводской оборот

НЗП – незавершенное производство

МЗ – материальные затраты

Э – энергия

А – амортизация

ОТ – оплата труда

НСО – нормативная стоимость обработки

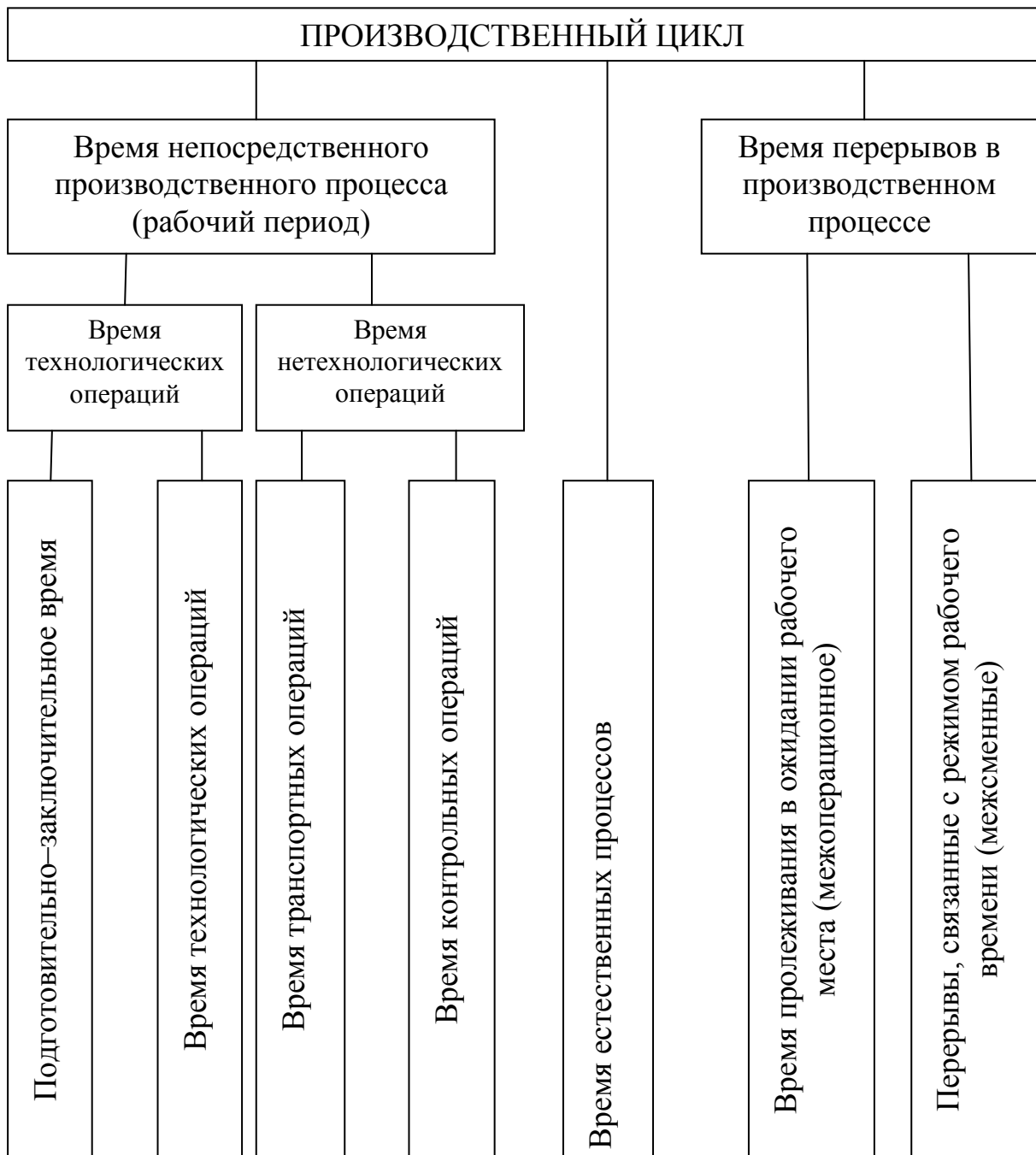
СОСТАВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ОРГАНИЗАЦИИ



СОСТАВ ТОВАРНОЙ ПРОДУКЦИИ



СОСТАВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА



КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Роль в общем производственном процессе	Основные	Вспомогательные		Обслуживающие		Управленческие	
	Заготовительные	В основных цехах	В специализированных подразделениях	В основных и вспомогательных цехах	В специализированных звеньях	На рабочем месте	В аппарате управления цехов
	Обработывающие						
	Сборочно-отделочные						
						Инструментальные	Прогнозирование, планирование
		Ремонтные	Транспортно-переместительные	Регулирование и координация			
		Производство энергии	Энергообеспечение	Контроль, учет и анализ			
		Строительно-монтажные	Складирование	Организация			
			Материально-техническое обеспечение				
Формы воздействия на предмет труда	Естественные	Технологические					
		Механические	Физико-химические	Сборочно-монтажные	Консервационные		
Характер протекания	<pre> graph TD A[Аналитический] --- B[Синтетический] A --- C[Прямой] B --- C B --- D[Непрерывный] B --- E[Прерывный] C --- D C --- E D --- F[Аппаратный] E --- G[Открытый] </pre>						
Характер выполняемых работ							
Особенности используемого оборудования							
Уровень механизации	Ручные	Машинно-ручные	Машинные	Комплексно-механизированные	Автоматизированные	Комплексно-автоматизированные	
Масштабы производства однородной продукции	<pre> graph TD Root[] --- B1[] Root --- B2[] Root --- B3[] B1 --- C1[Массовые] B2 --- C2[Серийные] B3 --- C3[Индивидуальные] </pre>						

КЛАССИФИКАЦИЯ ПОТОЧНЫХ ЛИНИЙ

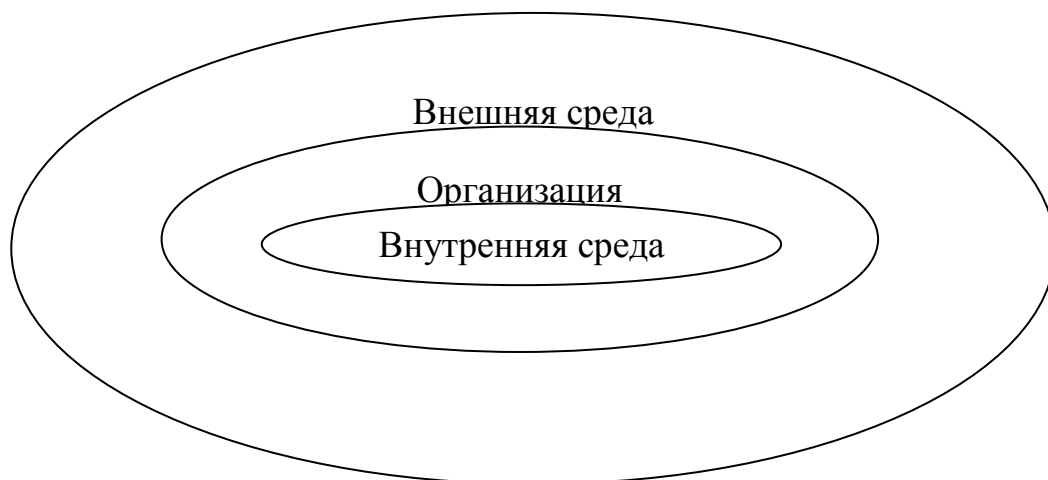
Признак классификации	Вид поточных линий
Номенклатура обрабатываемых изделий (количество объектов, закрепленных для изготовления на поточных линиях)	Постоянно–поточные: – однопредметные; – многопредметные. Переменно–поточные Групповые многопредметные
Степень непрерывности процесса производства	Непрерывные: – с регламентированным ритмом; – со свободным ритмом. Прерывные (прямоточные)
Уровень механизации и автоматизации	Механизированные Комплексно–механизированные Автоматизированные
Степень охвата производственного процесса	Участковые Цеховые

ТЕМА 8. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭТАПОВ СОСТАВЛЕНИЯ И ПОДГОТОВКИ БИЗНЕС-ПЛАНА



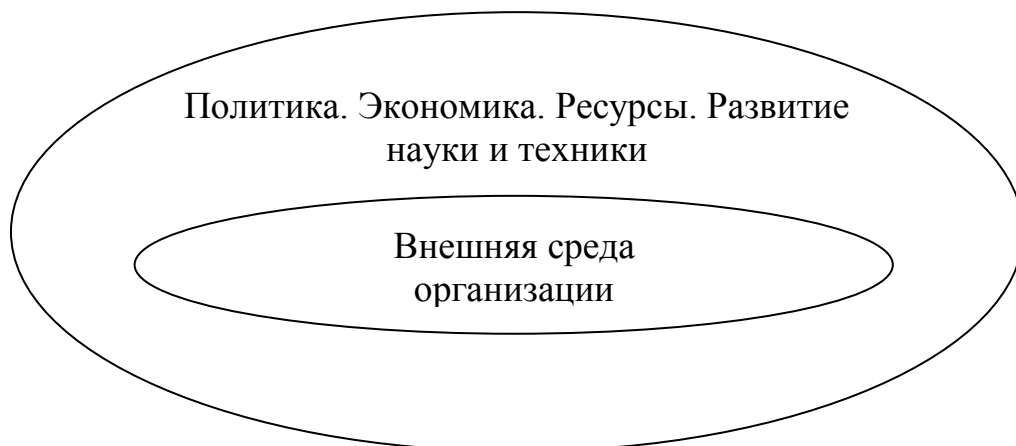
СООТНОШЕНИЕ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ



КОМПОНЕНТЫ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ



КОМПОНЕНТЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ



ФАКТОРЫ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

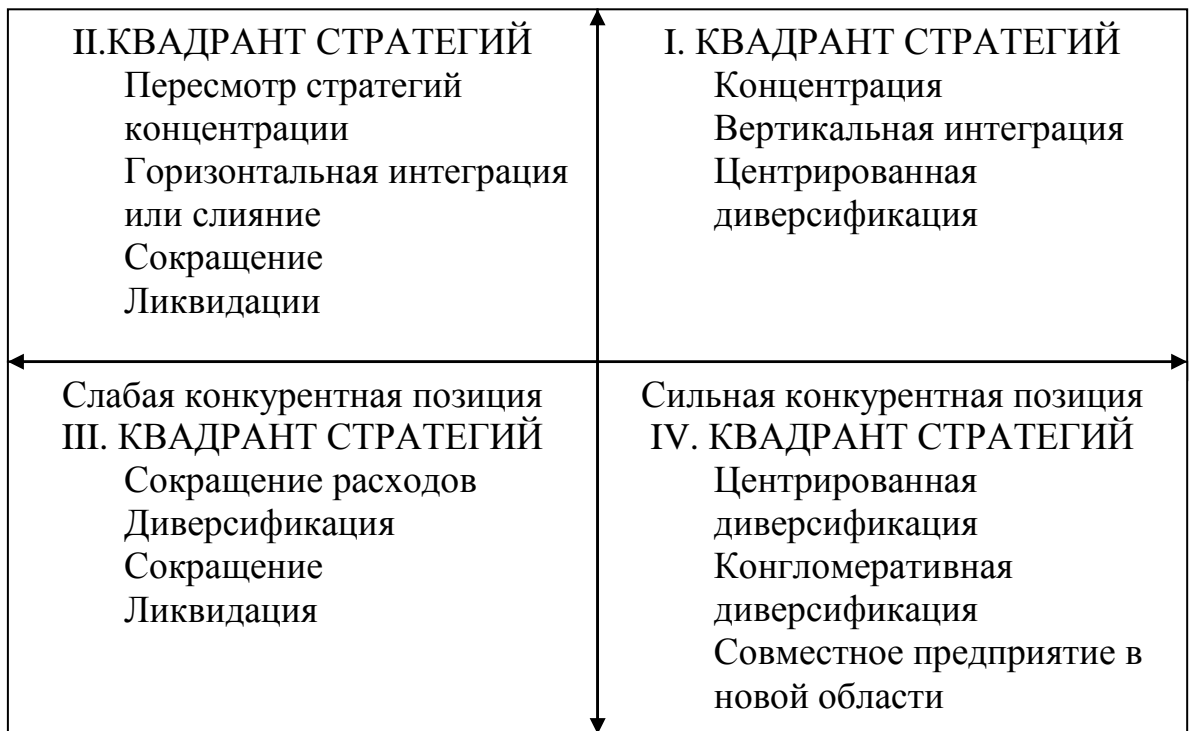
Факторы	Составляющие элементы
Экономические	<ol style="list-style-type: none"> 1) темпы инфляции (дефляции); 2) налоговая ставка; 3) международный платежный баланс; 4) уровень занятости населения в целом и в отрасли; 5) платежеспособность организаций; 6) поставщики; 7) потребители; 8) конъюнктура; 9) цены.
Политические	<ol style="list-style-type: none"> 1) соглашения по тарифам и торговле между странами; 2) таможенная политика; 3) антимонопольное законодательство и отношение к нему государства и органов власти; 4) кредитная политика местных властей; 5) политическая стабильность; 6) законодательство; 7) формы собственности; 9) ограничения на получение ссуд и найма рабочей силы
Рыночные	<ol style="list-style-type: none"> 1) изменение демографических условий; 2) уровень доходов населения и их распределение; 3) жизненные циклы различных видов товаров и услуг; 4) уровень конкуренции в отрасли; 5) доля рынка, занимаемая организацией; 6) емкость рынка или защищенность его правительством
Технологические	<ol style="list-style-type: none"> 1) изменения в технологии производства и конструкционных материалах; 2) применение вычислительной техники для проектирования новых товаров и услуг, в управлении; 3) изменения в технологии сбора обработки и передачи информации; 4) изменения в средствах связи и пр.
Конкурентные	<ol style="list-style-type: none"> 1) анализ будущих целей конкурентов и оценка их текущей стратегии; 2) оценка предпосылок относительно конкурентов и перспектив развития отрасли; 3) изучение сильных и слабых сторон конкурентов
Социальные	<ol style="list-style-type: none"> 1) общественные ценности, установки и нравы; 2) нормы поведения; 3) уровень образованности
Международные	<p>Политика правительства других стран, направленная на защиту или расширение национального рынка в целом или отдельных его отраслей</p>
Правовые	<p>Нормативные акты местных органов власти и центрального правительства</p>

ФАКТОРЫ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ

Факторы	Составляющие элементы
Организационные	<ol style="list-style-type: none"> 1) коммуникационные процессы внутри организации; 2) организационные структуры; 3) нормы, правила и процедуры; 4) уровень занятости населения в целом и в отрасли; 5) распределение прав, обязанностей и ответственности; 6) иерархия подчинения и т.п.
Кадровые	<ol style="list-style-type: none"> 1) взаимодействие менеджеров и рабочих; 2) найм, обучение и продвижение кадров; 3) оценка результатов труда и стимулирование; 4) корпоративная культура; 5) создание и поддержание отношений между работниками и т.п.
Маркетинговые	<ol style="list-style-type: none"> 1) доля рынка и конкурентоспособность; 2) продуктовая стратегия, стратегия ценообразования; 3) стратегия продвижения продукта на рынке; 4) предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов; 5) выбор рынков сбыта и систем распределения и т.п.
Финансовые	<ol style="list-style-type: none"> 1) поддержание должного уровня ликвидности и обеспеченности рентабельности; 2) создание инвестиционных возможностей и т.п.
Стратегические	<ol style="list-style-type: none"> 1) экономичность; 2) конкурентоспособность; 3) внедрение нововведений
Производственные	<ol style="list-style-type: none"> 1) изготовление продукта; 2) снабжение и введение складского хозяйства ; 3) обслуживание технологического парка; 4) осуществление научно–исследовательских работ и т.п.

МАТРИЦА ТОМПСОНА

Быстрый рост рынка



Медленный рост рынка

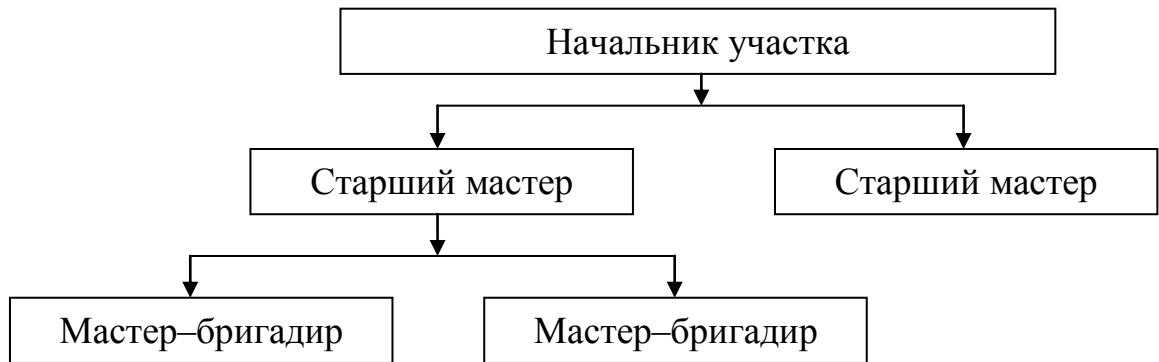
МАТРИЦА БОСТОНСКОЙ КОНСУЛЬТАТИВНОЙ ГРУППЫ

		Относительная доля на рынке	
		Высокая «Звезды»	Низкая «Дикие кошки»
Темп роста объема спроса	Высокий		
	Низкий	«Дойные коровы»	«Собаки»

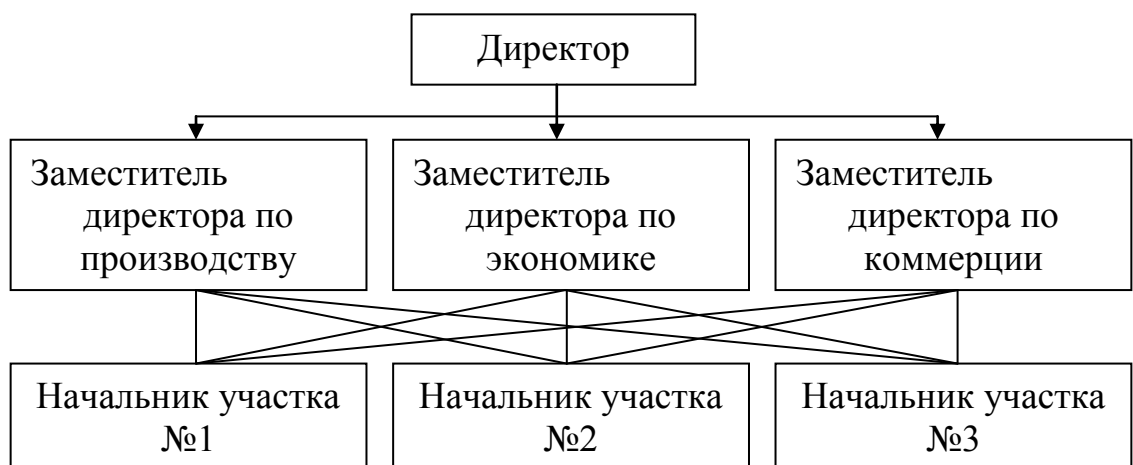
ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ТОВАРА (УСЛУГИ)

	Этап выведения на рынок	Этап роста	Этап зрелости	Этап упадка
Характеристика				
Сбыт	Слабый	Быстрорастущий	Медленно падающий	Падающий
Прибыль	Очень мала	Максимальная	Медленно падающая	Низкая или нулевая
Потребители	Любители нового	Массовый рынок	Массовый рынок	Отстающие
Число конкурентов	Небольшое	Постоянно растущее	Большое	Убывающее
Ответная реакция производителей				
Основные стратегические усилия	Расширение рынка	Проникновение вглубь	Отстаивание своей доли	Повышение рентабельности
Затраты на маркетинг	Высокие	Высокие, но несколько ниже	Сокращающиеся	Низкие
Распределение товара	Неравномерное	Интенсивное	Интенсивное	Селективное
Усилия маркетинга	Создание осведомленности о товаре	Создание предпочтения к марке	Создание приверженности к марке	Селективное воздействие
Товар	Основной вариант	Усовершенствованный	Дифференцированный	Повышение рентабельности
Цена	Высокая	Несколько ниже	Самая низкая	Возрастающая

ЛИНЕЙНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ



ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ



ЛИНЕЙНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

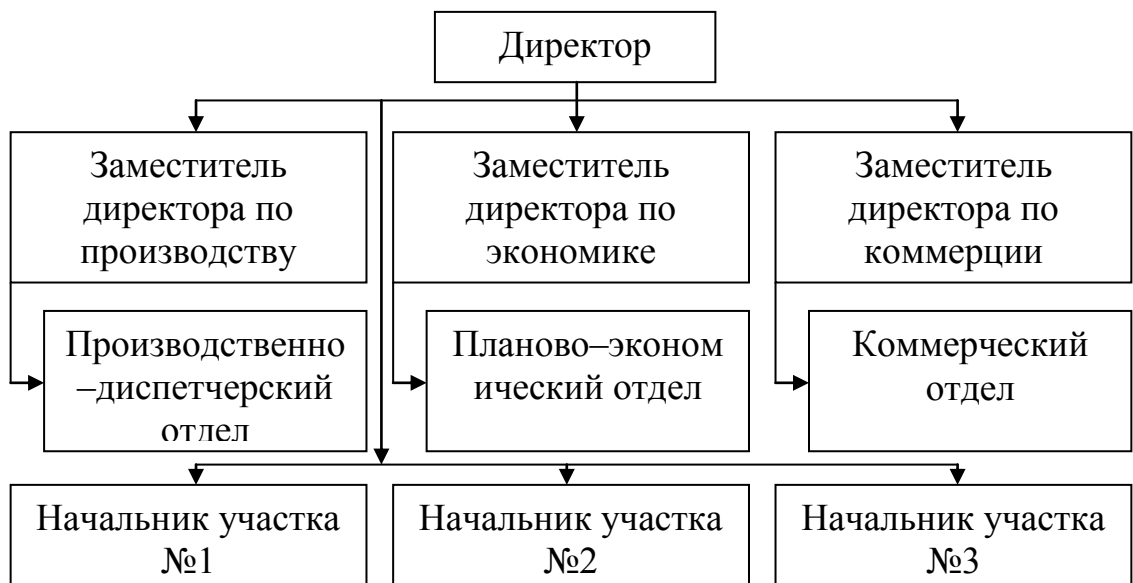


СХЕМА ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ



ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ МЕТОДОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РИСК

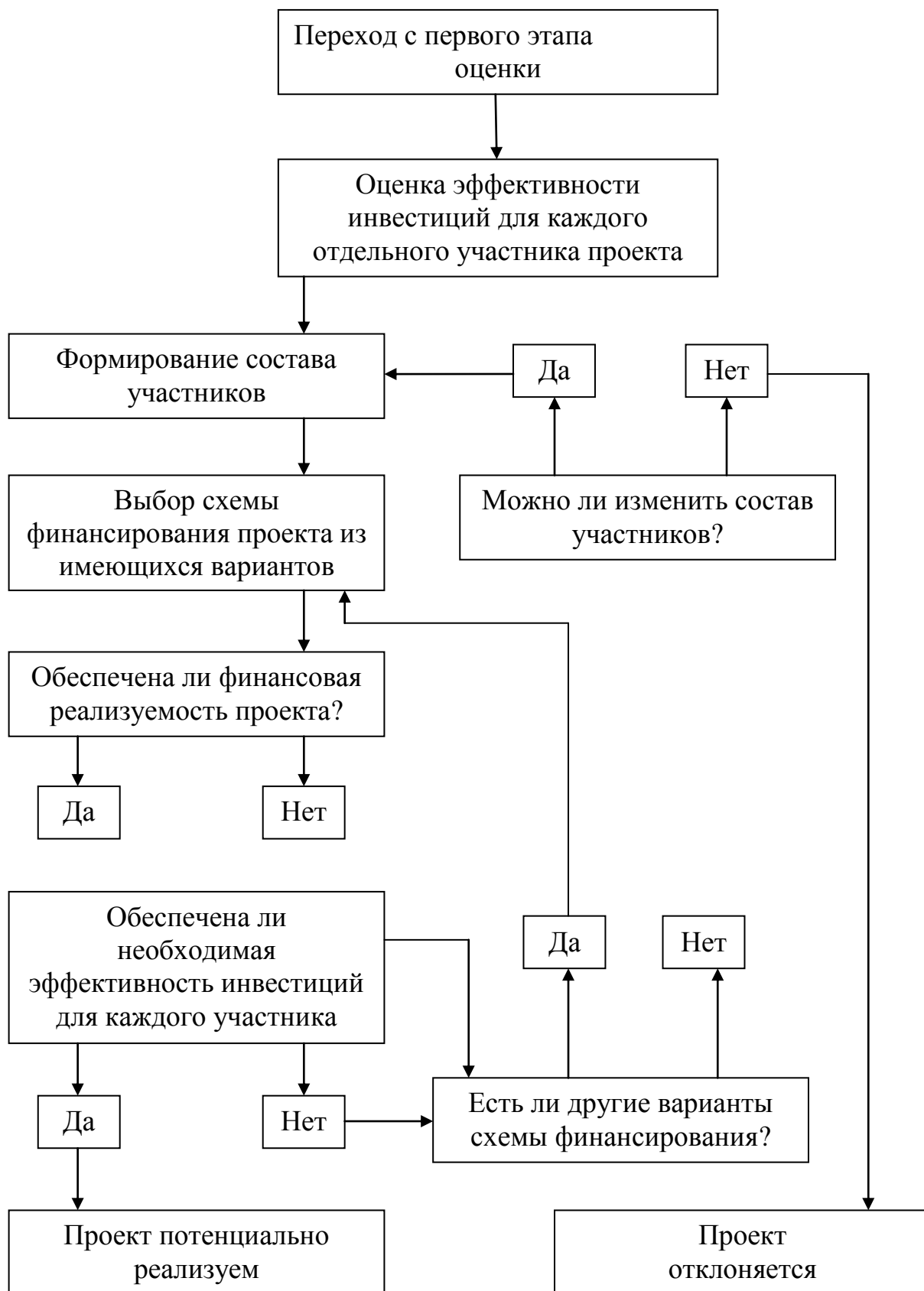
Воздействие на риск		
Снижение	Сохранение	Передача
Исключение риска	Без финансирования	Страхование
Снижение вероятности возникновения риска	Самострахование	Получение финансовых гарантий
Снижение возможного ущерба	Привлечение внешних источников (займы, дотации)	Другие методы (договорные, юридические и пр.)

ТЕМА 9. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

СХЕМА ПЕРВОГО ЭТАПА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

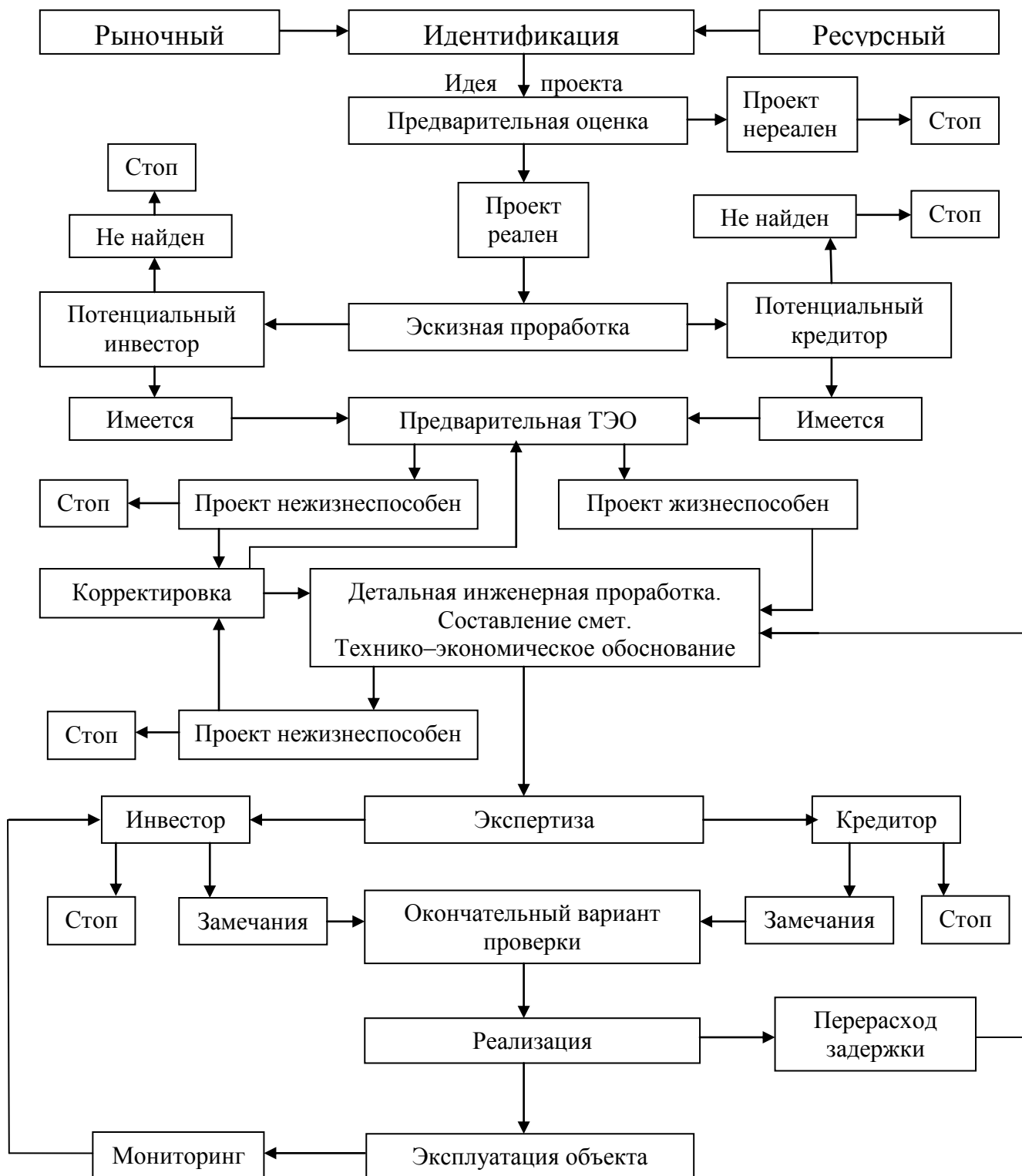


СХЕМА ВТОРОГО ЭТАПА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО МЕТОДОЛОГИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА

ПРОЕКТНЫЙ ЦИКЛ



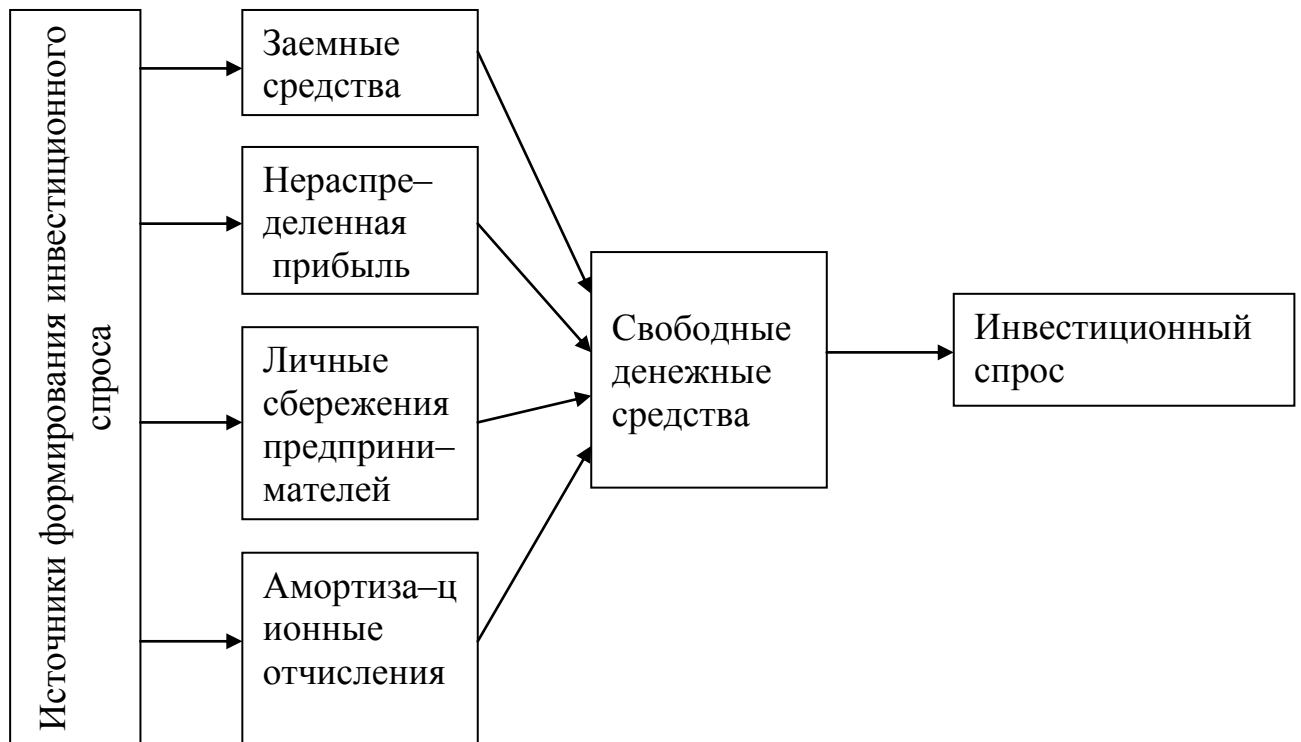
ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ					
Идентификация объекта недвижимости	Установление прав собственности	Дата оценки стоимости	Цель оценки	Определенные стоимости	Другие ограничительные условия
ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ОСМОТР И ПЛАН ОЦЕНКИ					
Необходимые данные	Источники данных	Необходимый персонал	График выполнения работ	Календарное планирование	Оплата работ и составление контракта
СБОР И АНАЛИЗ ДАННЫХ					
ОБЩИЕ ДАННЫЕ			СПЕЦИАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ		
Экономические	Местоположение	Оцениваемая недвижимость	Сопоставимая недвижимость		
Анализ рынка Финансирование Экономическая база тенденции	Регион Город Микрорайон	Документы, удостоверяющие право собственности Использование земельного участка и его взаимосвязь с существующими стандартами Физические характеристики участка и улучшений	Продажи Листинги на продажу Затраты Годовая рента		
АНАЛИЗ ЛУЧШЕГО И НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ					
ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА					
ПРИМЕНЕНИЕ ТРЕХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ					
издержек (затрат)	сопоставимых продаж	дохода			
СВЕДЕНИЕ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ИТОГОВУЮ ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ					
ДОКЛАД (ОТЧЕТ) ОБ ОЦЕНКЕ					

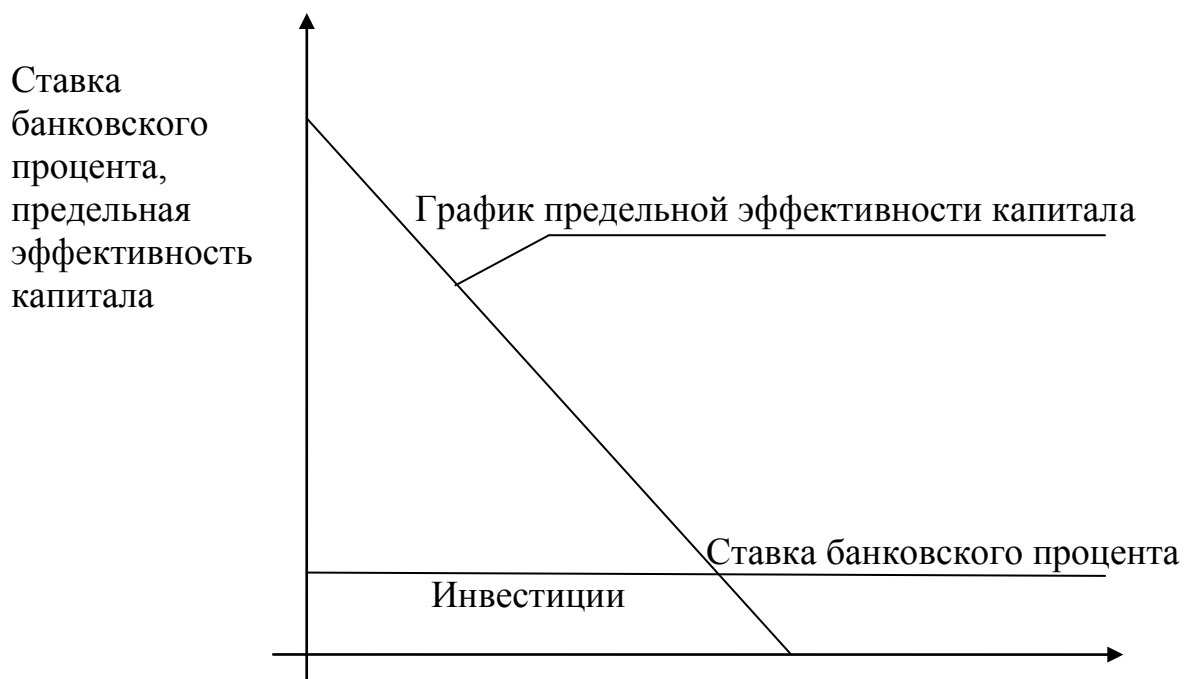
КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИЙ

Классификационный признак	Классификационные группировки
Область применения инноваций	Управленческие Организационные Социальные Промышленные и т.п.
Этапы НИИ, результатом которых стали инновации	Научные Технические Технологические Конструкторские Производственные Информационные
Степень интенсивности инноваций	«Бум» Равномерная Слабая Массовая
Темпы осуществления инноваций	Быстрые Замедленные Затухающие Нарастающие Равномерные Скачкообразные
Масштабы инноваций	Трансконтинентальные Транснациональные Региональные Крупные Средние Мелкие
Результативность инноваций	Высокая Низкая Стабильная
Эффективность инноваций	Экономическая Социальная Экологическая Интегральная
Причина возникновения	Реактивная Стратегическая

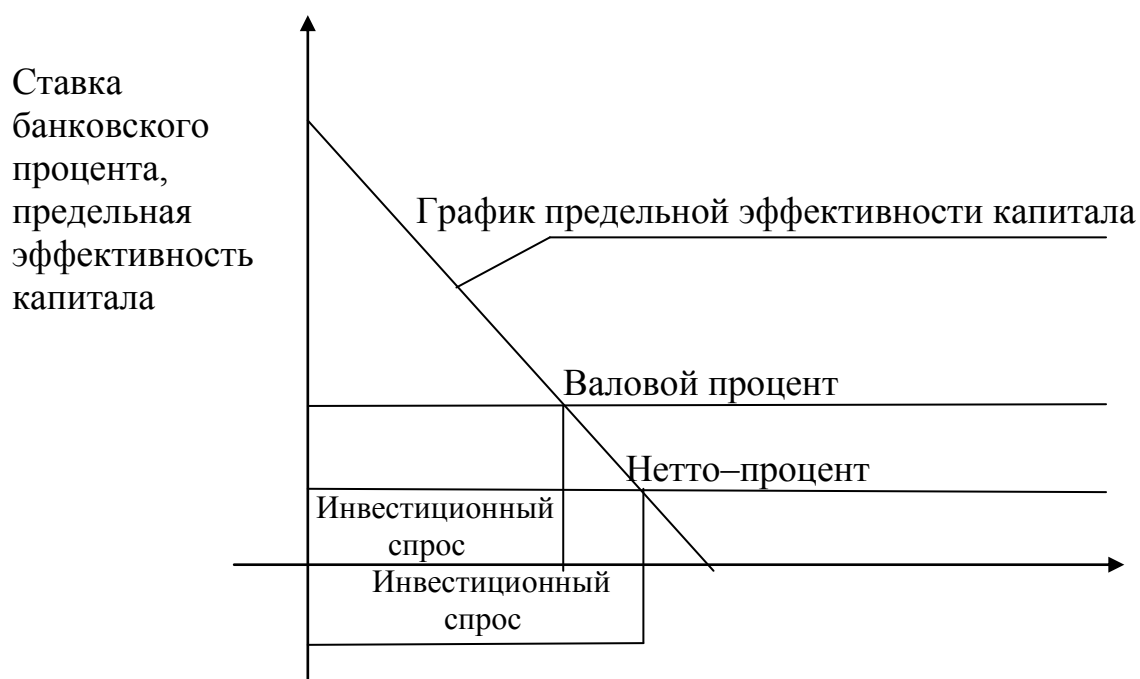
ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА



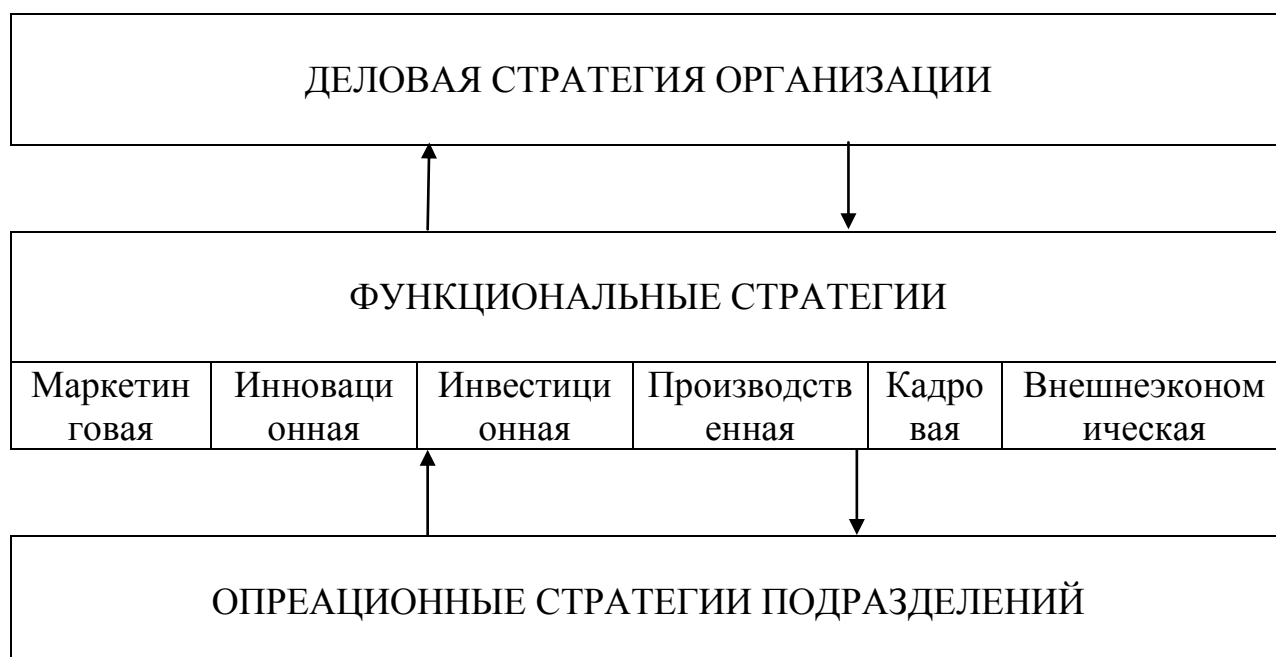
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СОБСТВЕННОСТИ НА ДЕНЕЖНЫЙ КАПИТАЛ



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ ПРИ НАЛИЧИИ ДВУХ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ



ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЙ ПО УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ



ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА ОРГАНИЗАЦИИ



ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ЕГО МЕСТО В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ВЫБОРЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ БАЗОВОЙ СТРАТЕГИИ

Фактор	Стратегия			
	лидерства в низких издержках	дифференциации	фокусирования	инновационная
Особенность и инвестирования	Ориентация на максимальную долю рынка путем серийного и массового производства сравнительно небольшого количества разнообразной продукции	Производство множества модификаций продукции в расчете на значительную часть рынка	Производство небольшой номенклатуры продукции в расчете на небольшой сегмент рынка	Создание принципиально новой продукции, технологии или материалов для удовлетворения имеющихся потребностей новым способом или создания новых потребностей
Направления инвестирования	Капиталообразующие инвестиции в автоматизацию производства, прогрессивные технологии, инвестиции в рекламу, развитие товаропроводящей сети	Капиталообразующие инвестиции в проведение маркетинговых исследований, разработку и модификацию продукции	Капиталообразующие инвестиции в техническое перевооружение производства, меры по поддержанию технического уровня производства	Капиталообразующие инвестиции в производственную, экологическую, социальную сферы, НИОКР, создание системы качества

ПОРТФЕЛЬНАЯ МОДЕЛЬ МАК–КИНСИ

Максимум инвестиций	Максимум инвестиций	
Максимум инвестиций		Отказ от инвестиций
	Отказ от инвестиций	Отказ от инвестиций

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛИ И ПОЗИЦИИ В БИЗНЕСЕ

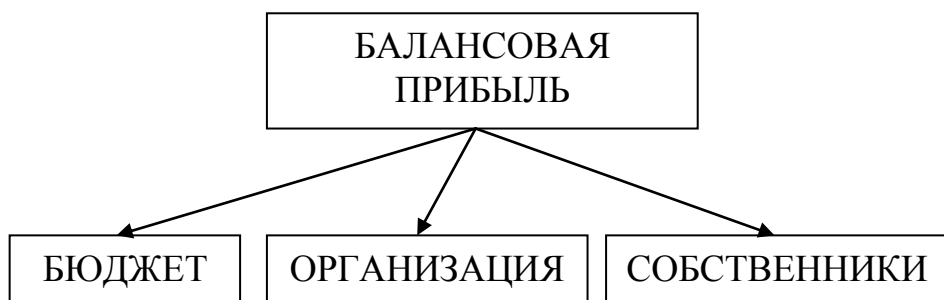
Отраслевые конкурентные критерии	
Емкость рынка	Относительная доля рынка, занимаемая бизнесом
Сезонность и цикличность рынка	Взаимоотношения с поставщиками и потребителями
Уровень конкуренции, основные конкуренты на сегментах рынка	Способность выдерживать ценовую и неценовую конкуренцию в различных сегментах рынка
Возможности и угрозы со стороны	Сильные и слабые стороны организации
Социально–экономические критерии	
Требуемый предельный объем капитальных вложений в отрасли	Возможности организации в части капитальных вложений
Барьеры входа и выхода из отрасли	Трудности преодоления барьера входа и выхода из отрасли
Требуемый технический уровень производства в отрасли	Имеющийся в организации технический уровень производства
Экологические и социальные критерии	Возможность соблюдения экологических и социальных критериев

ТЕМА 10. ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

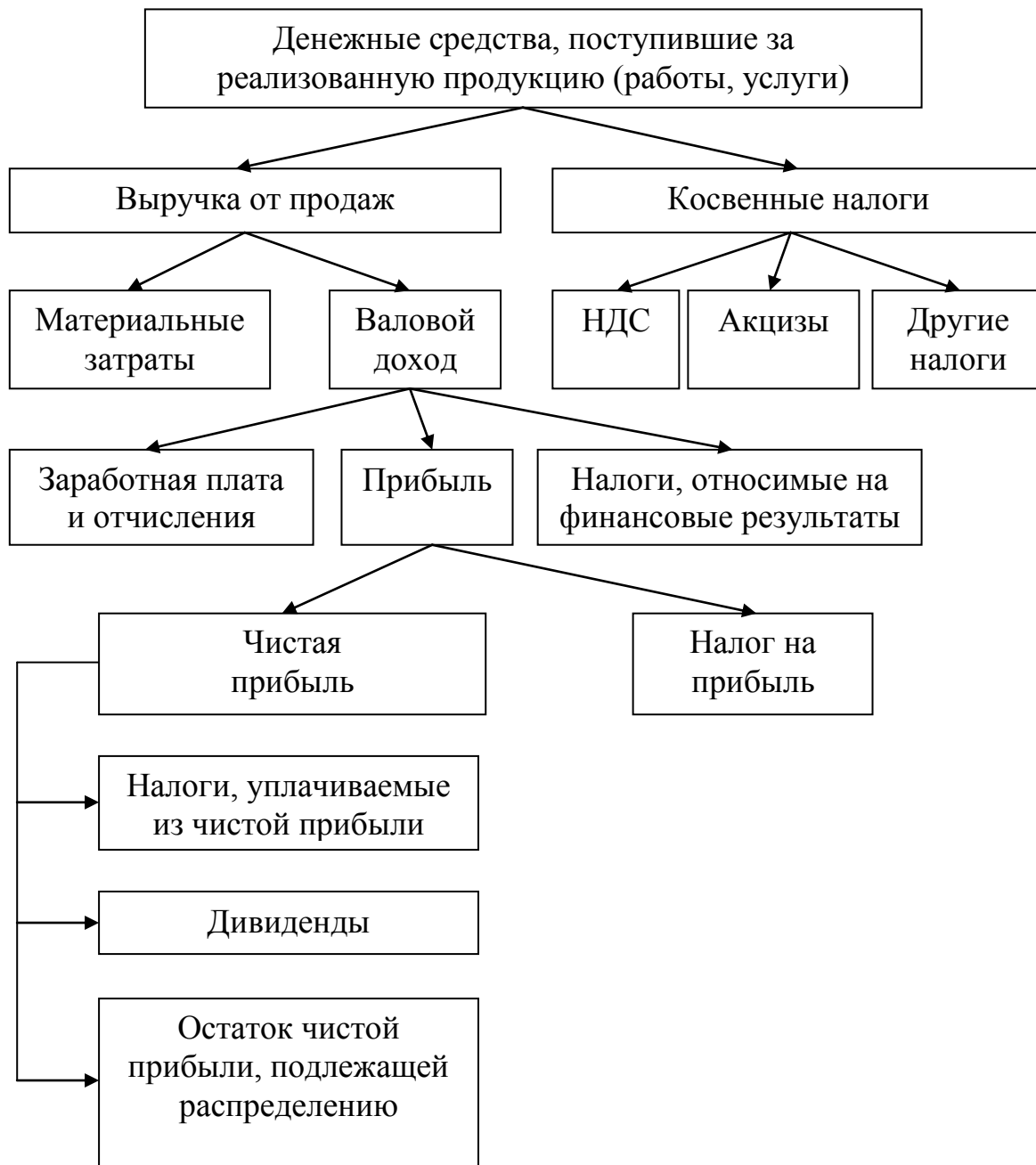
ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ



НАПРАВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ



НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫРУЧКИ



СОСТАВ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Признак группировки	Оборотные средства							
Функциональное значение	Оборотные производственные фонды (сфера производства)				Фонды обращения (сфера обращения)			
Роль в производстве и обращении	Средства в запасах		Средства в производстве		Готовая продукция		Денежные средства	Дебиторская задолженность
Укрупненные элементы	Предметы труда	Орудия труда	Незавершенная продукция	Расходы будущих периодов	Готовая продукция на складе	Товары отгруженные	Денежные средства	Дебиторская задолженность
Степень планирования	Нормируемые					Ненормируемые		

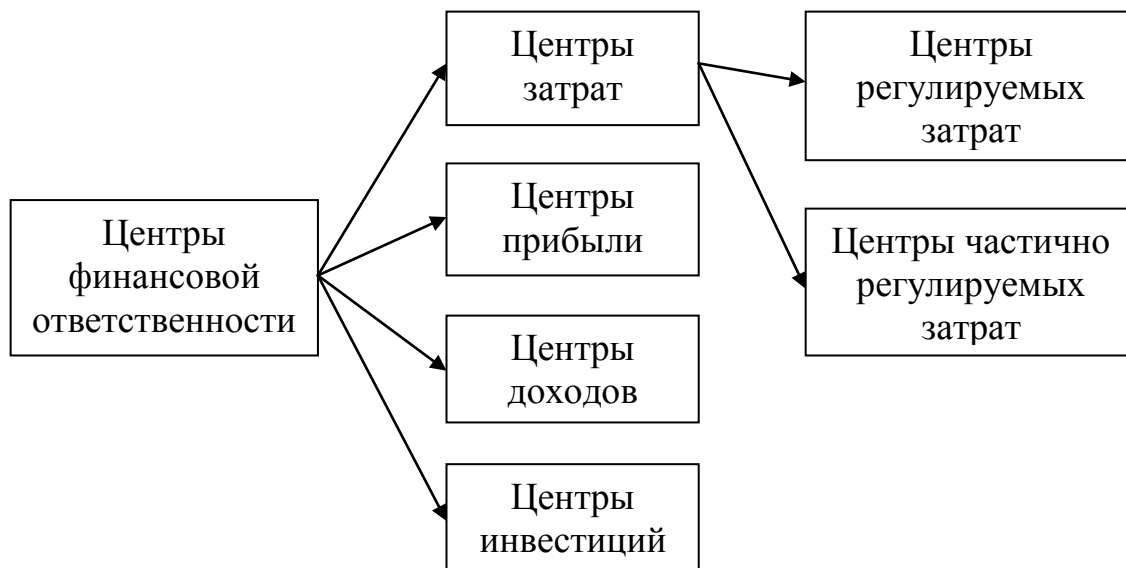
СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ



ЭТАПЫ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА



ТИПЫ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



УСЛОВИЯ ПРЕМИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (ЦФО)

Тип ЦФО	Условия премирования
Центр затрат	Точное выполнение производственного плана (по структуре и объему выпуска) Непревышение плановой себестоимости выпуска
Центр доходов	Непревышение лимита контролируемых (прямых и операционных) расходов Выполнение плана по продажам (в разрезе отдельных видов продукции)
Центр прибыли	Достижение запланированного в бюджете объема валовой прибыли
Центр инвестиций	Достижение запланированного в бюджете объема валовой прибыли (прибыли сегмента) Соблюдение централизованно установленных нормативов (в первую очередь коэффициента ликвидности) Выполнение централизованного плана по капитальным вложениям (инвестиционного бюджета) в части освоения выделенных ресурсов



СОСТАВ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ



СОБСТВЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ



СХЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ЗАПАДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Финансовый директор (главный финансовый менеджер)

Финансовый менеджер–казначей

Главный бухгалтер–контролер

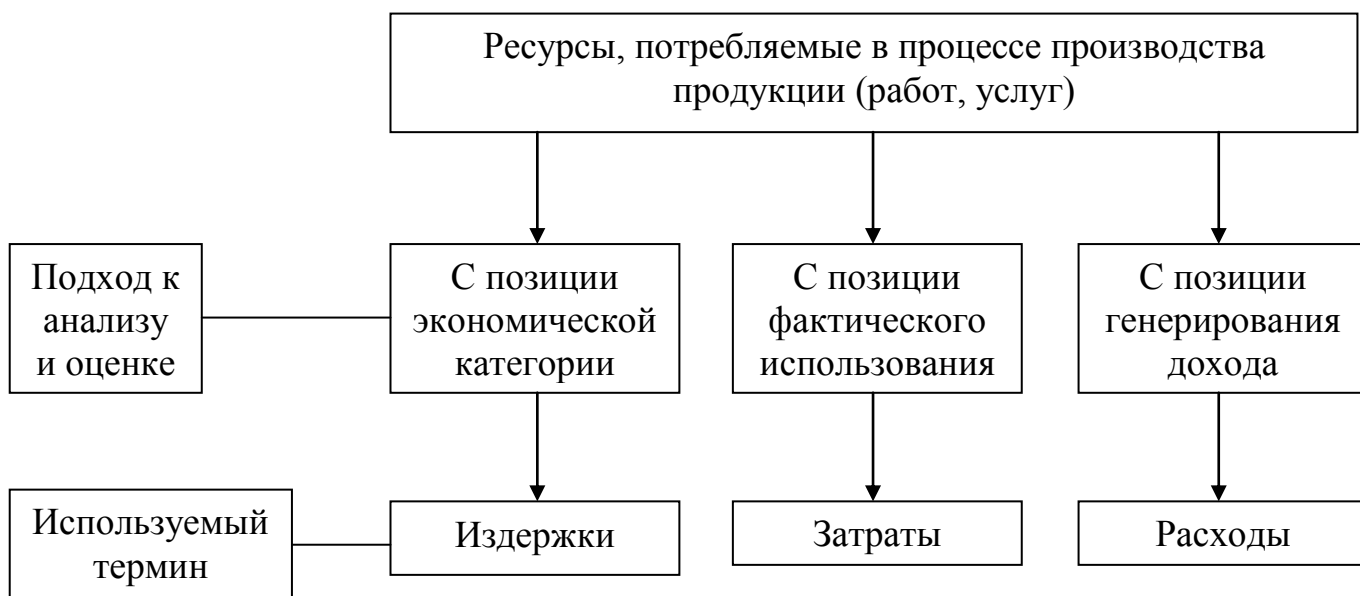
1. Управление стоимостью и структурой капитала
2. Привлечение денежных средств с финансового рынка
3. Планирование и регулирование денежных потоков
4. Управление кредитными ресурсами
5. Управление валютными операциями
6. Страхование имущества
7. Пенсионные программы
8. Дивидендная и инвестиционная политика
9. Управление финансовыми рисками
10. Управление денежной наличностью и счетами дебиторов
11. Прочие финансовые операции

1. Участие в разработке оперативных бюджетов
2. Организация бухгалтерского учета
3. Участие в разработке и внедрении бухгалтерского учета
4. Подготовка финансовых отчетов
5. Налоговое планирование и контроль
6. Разработка трансфертных и иных цен
7. Кредитный контроль
8. Выплата заработной платы
9. Внутренний аудит
10. Информационные системы для внутренних и внешних пользователей и др.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА



РАЗЛИЧИЯ В ТРАКТОВКАХ ПОНЯТИЙ «ИЗДЕРЖКИ», «ЗАТРАТЫ», «РАСХОДЫ»



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫРУЧКИ



СТРУКТУРА РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ



КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Признак классификации	Виды затрат
1. Экономическое содержание	1.1. Явные (бухгалтерские) 1.2. Неявные (альтернативные)
2. Отношение к процессу производства	2.1. Производственные 2.2. Внепроизводственные (коммерческие)
3. Экономический элемент (элемент расходов, сформированный затратами в соответствии с бухгалтерским учетом)	3.1. Материальные затраты 3.2. Расходы на оплату труда 3.3. Отчисления в социальные фонды 3.4. Амортизация 3.5. Прочие расходы
4. Калькуляционная статья	4.1. Сырье и материалы 4.2. Возвратные отходы (вычитаются) 4.3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций 4.4. Заработная плата производственных рабочих 4.5. Отчисления в социальные фонды 4.6. Затраты на подготовку и освоение производства 4.7. Общепроизводственные расходы 4.8. Потери от брака 4.9. Прочие производственные расходы 4.10. Внепроизводственные (коммерческие расходы)
5. Зависимость от объема производства (продаж)	5.1. Условно-переменные 5.2. Условно-постоянные 5.3. Смешанные
6. Способ отнесения на себестоимость	6.1. Прямые 6.2. Косвенные
7. Связь с технологическим процессом	7.1. Основные 7.2. Накладные
8. Место возникновения затрат	8.1. Затраты производств 8.2. Затраты цехов 8.3. Затраты участков 8.4. Затраты отделов и т.д.
9. Отношение к отчетному периоду	9.1. Расходы текущего периода 9.2. Расходы прошлых периодов 9.3. Расходы будущих периодов
10. Степень агрегирования (признак однородности)	10.1. Одноэлементные 10.2. Комплексные
11. Периодичность возникновения	11.1. Текущие 11.2. Единовременные
12. Степень регулирования государством в целях налогообложения	12.1. Нормируемые 12.2. Ненормируемые
13. Принцип зависимости от принимаемого решения	13.1. Релевантные 13.2. Нерелевантные
14. Использование в системе управления	14.1. Прогнозные 14.2. Плановые 14.3. Фактические

**КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПО МЕТОДУ
МАРЖИНАЛЬНОГО ДОХОДА**

№ п/п	Показатель	Изделие			
		А	Б	В	Г
1	Цена единицы продукции, руб.	1450	2150	980	1650
2	Переменные затраты на единицу продукции, руб.	900	1220	390	780
3	Маржинальный доход, руб. (п.1 – п.2)	550	930	590	870
4	Объем реализованной продукции в натуральном выражении, шт.	2000	2500	800	1400
5	Объем реализованной продукции в стоимостном выражении (выручка), руб. (п.1*п.4)	2900000	5375000	784000	2310000
6	Переменные затраты на весь выпуск продукции, руб. (п.2*п.4)	1800000	3050000	312000	1092000
7	Маржинальный доход на весь выпуск продукции, руб. (п.5–п.6)	1100000	2325000	472000	1218000
8	Маржинальный доход в целом по фирме, руб.	5115000			
9	Постоянные затраты в целом по фирме, руб.	2973000			
10	Финансовый результат работы фирмы, руб. (п.8–п.9)	2142000			
11	Ранжирование продукции по критерию максимума маржинального дохода	3	1	4	2

**КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ С ПОЛНЫМ
РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ЗАТРАТ**

№ п/п	Показатель	Изделие			
		А	Б	В	Г
1	Цена единицы продукции, руб.	1450	2150	980	1650
2	Полная себестоимость единицы продукции, руб.	1480	1530	620	1390
3	Прибыль на единицу продукции, руб. (п.1 – п.2)	– 30	620	360	260
4	Объем реализованной продукции в натуральном выражении, шт.	2000	2500	800	1400
5	Объем реализованной продукции в стоимостном выражении (выручка), руб. (п.1*п.4)	2900000	5375000	784000	2310000
6	Полная себестоимость в расчете на весь выпуск продукции, руб. (п.2*п.4)	2960000	3825000	496000	1946000
7	Прибыль на весь выпуск продукции, руб. (п.5–п.6)	– 60000	1550000	288000	364000
8	Финансовый результат работы фирмы, руб. (п.8–п.9)	2142000			
9	Ранжирование продукции по критерию максимума маржинального дохода	4	1	3	2