

ОТЧЕТ ПО ИТОГАМ
ОТЧЕТ ПО ИТОГАМ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПРАКТИКИ

**(ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ФРАГМЕНТЫ РАБОТЫ
ИЗВЛЕЧЕНЫ ИЗ ДАННОГО ДОКУМЕНТА)**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Правовые основы создания, деятельности организации	4
1.1. Краткая история создания и развития организации	4
1.2. Лицензии на отдельные виды деятельности.....	5
1.3. Характеристика направлений деятельности организации	5
2. Организационная и производственная структура управления УП «Вигоринвест».....	7
2.1. Организационная структура управления организацией	7
2.2. Состав экономических и финансовых служб, их задачи и функции	8
2.3. Производственная структура управления организации.....	13
3. Организация финансовой работы в УП «Вигоринвест».....	16
3.1. Содержание финансового планирования в организации: долгосрочного (стратегического), краткосрочного (текущего), оперативного.....	16
3.2. Бизнес-план УП «Вигоринвест».....	18
3.3. Платежный календарь и кассовый план организации (кассовая заявка): их форма, порядок составления и назначение.....	22
3.4. Особенности налогообложения организации.....	23
4. Взаимоотношения УП «Вигоринвест» с банковской системой.....	27
4.1. Виды счетов, открытых в банке.....	27
4.2. Кредитные отношения, их содержание, условия предоставления кредитов	30
4.3. Взаимоотношения с банками по прочим операциям.....	31
5 Индивидуальное задание.....	33
Заключение	40
Список использованных источников.....	41
Приложения.....	42

ВВЕДЕНИЕ

Организационно-экономическая практика является важной частью учебного процесса при подготовке специалистов и представляет собой планомерную и целенаправленную работу по освоению избранной специальности, углубленному закреплению полученных теоретических знаний.

Целью практики является обучение студентов практическим навыкам и подготовка их к самостоятельной профессиональной деятельности по избранной специальности.

Задачами практики является изучение:

- работы финансового, планово-финансового отделов и бухгалтерии предприятия, а также функциональных обязанностей работников данных служб;
- организации и ведение бухгалтерского учета в организации (учреждении);
- организации и ведение налогового учета в организациях;
- основ финансового планирования и финансового менеджмента;
- приобретение практических навыков в проведении финансового анализа деятельности организации;
- подготовка к написанию курсовой работы.

Прохождение учебной практики позволит предметно подходить к изучению специальных дисциплин в соответствии с избранной специализацией.

Организационно-экономическая практика была пройдена на УП «Вигоринвест» ООО «БелОИ», срок прохождения практики - с 22.04.2024-05.05.2024.

1. Правовые основы создания, деятельности организации

1.1. Краткая история создания и развития организации

Унитарное предприятие «Вигоринвест» — это белорусское предприятие, которое специализируется на продаже различных видов красок, лаков и других материалов для обработки поверхностей. Компания была создана в 1995 году и успешно развивается до сегодняшнего дня.

Одним из главных конкурентных преимуществ «Вигоринвест» является высокое качество продукции. Продукция проходит обязательную сертификацию и соответствует высоким стандартам качества, что гарантирует долгий срок службы и удовлетворение потребностей самых требовательных потребителей.

Компания "Вигоринвест" активно участвует в различных выставках и конференциях, чтобы продвигать свою продукцию на рынке. Кроме того, она имеет свой сайт, на котором представлен полный ассортимент продукции, а также инструкции по ее применению и контактные данные для связи с компанией.

Согласно ст. 113 ГК РБ, унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав. Устав унитарного предприятия содержит помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 48 ГК, сведения о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

Таким образом, УП имеет свои плюсы и минусы, и выбор данной организационно-правовой формы зависит от целей и задач создания организации.

Организация проводит работу, направленную на повышение доходности, обеспечение конкурентоспособности, производственное и социальное развитие трудовых коллективов, выполнение оздоровительных мероприятий.

Организационная структура УП «Вигоринвест» включает несколько подразделений, каждое из которых отвечает за свою область работы, например отдел сбыта, производственный отдел, отдел кадров и т.д. Все подразделения работают в тесном взаимодействии друг с другом, чтобы обеспечить эффективное и успешное функционирование компании.

Компания «Вигоринвест» придерживается высоких стандартов качества своей продукции и постоянно совершенствует свои технологии производства.

Преимущества организации:

- Большой выбор лакокрасочных материалов и сопутствующих товаров.
- Профессиональные консультации и рекомендации выбора.
- Соответствие продукции принятым ГОСТам и европейским стандартам.
- Взаимовыгодное сотрудничество для всех клиентов.

Организация идет в ногу со временем и предлагаем современные материалы, предоставляющие надежную защиту и эстетические качества. Гарантирует оперативную реакцию и быструю обработку заказов. Для оптовых покупателей разработана несколько интересных скидочных программ, позволяющих получить качественные товары по самым низким ценам.

Как и большинство компаний, Вигоринвест получает различные лицензии и сертификаты на осуществление своей деятельности в соответствии с требованиями законодательства и нормативных документов.

1.2 Лицензии на отдельные виды деятельности

В частности, Вигоринвест имеет соответствующие лицензии и сертификаты на продажу продукции, а также на выполнение различных видов деятельности, связанных с бизнесом.

Дата регистрации в Торговом реестре/Реестре бытовых услуг: 03.04.2015

Номер в Торговом реестре/Реестре бытовых услуг: 240252, Республика Беларусь

УНП: 100967188

Также Вигоринвест получает лицензии на использование технологий и патентов, необходимых для производства своих продуктов. Кроме того, компания может получать разрешения на открытие новых производственных объектов или расширение существующих.

Все полученные Вигоринвест лицензии и сертификаты регулярно обновляются и проверяются, чтобы компания могла продолжать свою деятельность в соответствии с законодательством и требованиями рынка (Приложение А).

1.3 Характеристика направлений деятельности организации

Основной продукцией УП «Вигоринвест» являются различные типы красок и лаков, которые используются для окрашивания и защиты

поверхностей разных материалов. Кроме того, компания выпускает клеи, мастики, герметики и другие строительные материалы, а также продукцию для автомобильной и мебельной промышленности.

Вигоринвест занимается продажей промышленной краски в крупной фасовке, в основном юр лицам, но и физлица покупают, также организация реализует товары посредством интернет-магазина.

Организация предлагает специальные антикоррозионные материалы для защиты металлических и бетонных конструкций как собственного производства (органосиликатные композиции "ОС®"), так и производства ведущих российских компаний (кремнийорганические, эпоксидные и др. материалы).

Также представляет немецкую торговую марку высококачественных тепло (хладо) носителей Antifrogen, Hot Stream, Экохитин для защиты систем отопления и холодоснабжения (кондиционирования, вентиляции) от замораживания, ржавчины и отложений.

Перечень продукции:

- органосиликатные композиции (ОС®);
- кремнийорганические материалы (КО);
- эпоксидные материалы (ЭП);
- силиконовые пропитки для защиты древесины;
- немецкие тепло (хладо) носители Antifrogen на основании этиленгликоля и пропиленгликоля.
- тепло (хладо) носители Hot Stream и Экохитин на основании этиленгликоля и пропиленгликоля.

Компания также занимается экспортом своей продукции в другие страны, что свидетельствует о высоком качестве ее продукции.

2. Организационная и производственная структура управления организацией

2.1. Организационная структура управления организацией

Построение структуры управления организацией – это важная составная часть общей функции управления, одной из центральных задач которой является создание необходимых условий для выполнения всей системы планов организации. Культура как сложившаяся в организации система ценностей, убеждений, образцов и норм поведения отражает характер отношений между работающими, т.е. прямо связана с организационной структурой.

Структура управления представляет собой упорядоченную совокупность связей между звеньями и работниками, занятыми решением управленческих задач организации. В ней выделяют такие понятия, как элементы (звенья), связи и уровни. Элементы - это службы, группы и работники, выполняющие те или иные функции управления в соответствии с принятым разделением управленческих задач, функций и работ. Отношения между элементами поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

Горизонтальные связи носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневыми. Вертикальные связи – это связи подчинения, и необходимость в них возникает при иерархичности управления, т.е. при наличии нескольких уровней управления.

Кроме того, связи в структуре управления могут носить линейный и функциональный характер. Линейные связи отражают движение управленческих решений и информации между так называемыми линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи имеют место по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

В рамках структуры управления протекает управленческий процесс (движение информации и принятие управленческих решений), между участниками которого распределены задачи и функции управления, а следовательно - права и ответственность за их выполнение. С этих позиций структуру управления можно рассматривать как форму разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления, направленный на достижение намеченных целей организации.

Главным управляющим магазина является генеральный директор. В его

подчинении находится все линейные и функциональные руководители.

В подчинении у директора находятся управляющий. Он определяет перспективы развития магазина, ищет новых поставщиков, обеспечивает высокое качество продукции и улучшение ее ассортимента, занимается обеспечением магазина кадрами рабочих и служащих требуемых профессий и специальностей. Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов и рабочих, принимает трудящихся по вопросам найма, увольнения и перевода. Участвует в организации повышения квалификации специалистов и подготовка их к работе на руководящих должностях, отправляет на тренинги. Изучает, обобщает итоги работы с кадрами, анализирует причины текучести, прогулов и других нарушений трудовой дисциплины и др.

2.2 Состав экономических и финансовых служб, их задачи и функции

Как и на любом другом предприятии за учетом поступления финансовых средств, оплатой счетов, начислением заработной платы и сдачей отчетов занимается главный бухгалтер. В его подчинении находится специалист бухгалтер.

В подчинении у управляющего находятся два менеджера, которые являются специалистами на своем отделе. Они составляют заказ на товар, а также следят за работой продавцов-консультантов.

Данную организационную структуру можно отнести к линейно-функциональной структуре управления. Плюсом данной формы управления является качественное разделение труда в управлении, при котором линейные руководители сохранили за собой право отдавать распоряжение и принимать решения при участии и помощи функциональных работников. Минусом в такой организационной структуре управления является постоянная необходимость в согласовании принимаемых решений, что вызывается решением производственных задач, обусловленных новыми целями функционирования и требующих определенных знаний.

Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность:

1. Гражданский кодекс РБ (определяет порядок заключения, изменения, исполнения и прекращения действия договоров на территории РБ).

2. Положение о поставках товаров в РБ (регулирует только общеобязательные требования, включает характеристику каждого раздела договора поставки).

3. Положение о коммерческой тайне (определяет информацию и документы, относящиеся к коммерческой тайне, формирует перечень

источников и каналов утечки конфиденциальной информации).

4. Положение о порядке приемки товаров по количеству и качеству.
5. Постановление об ассортиментных перечнях товаров.
6. Закон о торговле.
7. Указ о развитии фирменной торговли.
8. Устав.

Устав - свод правил, регулирующих организацию и порядок деятельности в какой-либо определённой сфере отношений или какого-либо государственного органа, предприятия, учреждения.

Официально-деловая документация составляется и читается официальными лицами. Составители деловых документов абстрагированы от своей индивидуальности и выступают как представители той или иной организации.

На каждом деловом документе ставятся штамп, дата, и подпись должностного лица.

В функции финансового менеджера (начальник финансового отдела) входят: определение соответствия качества материальных ресурсов нормативным документам и заключённым договорам; осуществление связей с поставщиками и потребителями продукции; оперативный учёт поступления и реализации товарно-материальных ценностей; участие в проведении инвентаризаций товарно-материальных ценностей; оформление документации на поставку и реализацию продукции, составление отчётности; контроль за соблюдением правил хранения товарно-материальных ценностей на складе.

Для выполнения возложенных на него функций, финансовый менеджер организации обязан (приложение В):

- определять требования к материальным ресурсам, соответствие их качества стандартам, техническим условиям и другим нормативным документам, а также заключённым договорам;

- принимать участие в определении соответствия проектов, планов обеспечения организации товаров, в контроле за выполнением договорных обязательств, поступлением и реализацией, материалов, топлива, оборудования, готовой продукции, в подготовке для составления претензий на поставки некачественных товарно-материальных ценностей и ответов на претензии заказчиков;

- контролировать наличие материальных ресурсов и готовой продукции в закреплённых предприятиях;

- осуществлять связи с поставщиками и потребителями и оформлять документы на отгрузку продукции;

- участвовать в разработке и внедрении стандартов организации по материально-техническому обеспечению, сбыту, контролю качества продукции, организации транспортировки и хранения сырья, материалов, топлива, оборудования и готовых изделий;

- вести оперативный учёт поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контролировать своевременность отгрузки возвратной тары, макулатуры, в необходимых случаях вести розыск не поступивших грузов.

- осуществлять контроль за работой закреплённых торговых предприятий в части товарообеспечения продукцией;

- участвовать в определении инвентаризаций, изучать причины образования излишних сверхнормативных материальных ресурсов и неликвидов, принимать меры по их реализации;

- осуществлять контроль за соблюдением правил хранения товарно-материальных ценностей, подготовкой готовых изделий к отправке потребителям, оформлять необходимые документы, связанные с поставкой и реализацией продукции, составлять отчётность по установленным формам;

- нести ответственность за наличие товаров согласно расширенного ассортиментного перечня, санитарное состояние магазина.

Особенно необходимо отметить значение и важность работы торгового персонала магазина, который состоит из опытных продавцов.

В своей деятельности коммерческие работники руководствуются следующими нормативно-правовыми актами:

Конституция Республики Беларусь;

Трудовой кодекс;

Закон РБ «Об обязательном социальном страховании»;

Закон РБ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»;

Закон РБ «О стандартизации и сертификации»;

Закон РБ «О пожарной безопасности»;

Закон РБ «О коллективных договорах и соглашениях»;

8. Закон РБ «О торговле», настоящий Закон определяет правовые основы осуществления торговли на территории РБ, государственного регулирования и контроля в области торговли и направлен на создание благоприятных условий для эффективного осуществления торговли в целях удовлетворения спроса ФЛ и ЮЛ на товары, выполнение работ и оказание услуг;

9. Закон РБ «О защите прав потребителей», настоящий Закон определяет общие правовые, экономические и организационные основы защиты прав потребителей, регулирует отношения, возникающие между гражданами имеющим намерение приобрести или заказать товары.;

10. Правила осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания утверждены постановлением Совета Министров РБ. Данные правила регулируют отношения между покупателями и продавцами при продаже отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров, осуществление общественного питания.

11. Санитарные нормы и правила и гигиенические нормативы «Гигиенические требования к торговым объектам по торговле продовольственным сырьем и пищевым продуктам, утверждено Постановлением Министерства здравоохранения РБ от 17.07.2009 №85.

Таким образом, работник имеет все необходимые средства автоматизации, мебель, канцелярские принадлежности для производительного труда. Программное обеспечение обладает широкими возможностями для набора текста, графических элементов и др.

Режим рабочего дня – с 8.00 до 17.00 с перерывом на обед с 13.00 до 14.00.

Информационное обеспечение деятельности предполагает изучение покупателей и мотивов покупок, требований рынка к товару, конъюнктуры рынка, конкурентов, информации о возможностях предприятия.

Для изучения реализованного спроса производится анализ розничного товарооборота по товарам и товарным группам.

При изучении мотивов покупок и покупателей в торговых объектах, делается упор на устные беседы с покупателями. Обращается внимание на потенциальных покупателей.

Конечно же любая торговая организация при ведении хозяйственной деятельности сталкивается с поставщиками и производителями товарных ресурсов. Производители заинтересованы в сотрудничестве со стабильно функционирующими организациями, поэтому у организации нет проблем с заключением договоров с производителями и поставщиками ресурсов на взаимовыгодных условиях.

В основном, источниками получения коммерческой информации являются внутренние источники – информация статистической и бухгалтерской отчетности, информация об объеме закупок, количестве заключенных договоров. Однако работники также используют в своей деятельности внешние источники поступления информации – газеты, журналы, Интернет, профессиональные учебники.

Информационное обеспечение включает получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации. Вся эта цепочка связана с многоступенчатым продвижением, анализом и систематизацией информации. При информационном обеспечении устанавливаются состав и

структура необходимой информации. Выделяются два вида исходной информации: информация, характеризующая все стороны деятельности торгового предприятия; информация о состоянии рынка и внешней среды, а также распорядительная, исполнительная, нормативная информация, классификаторы и кодификаторы. В настоящее время широко используются персональные компьютеры на торговых предприятиях, в том числе и в коммерческой службе, поэтому одной из задач проектирования информационного обеспечения является создание автоматизированной технологии получения и обработки информации.

Материалы внутренней отчетности на торговых предприятиях создаются в банке данных информационной системы. Они находятся в распоряжении руководства и используются при планировании закупок и продаж товаров, заключения договоров, для решения коммерческих задач.

К информации предъявляются следующие требования:

- достоверность – должна быть аргументированной и полной при её получении и выдаче;

- надежность – должна постоянно накапливаться в достаточном объеме и обновляться;

- оперативность – должна быть конкретной и качественной, чтобы обеспечить своевременное принятие коммерческих решений;

- системность – её сбор должен проводиться непрерывно и системно; - комплексность – должна отражать в комплексе деятельность торгового предприятия, а также данные о рынке и внешней среде.

Для создания компьютерной информационной системы внутренней отчетности используются следующие данные:

- товарооборот предприятия и его структурных подразделений, динамику товарооборота за различные периоды, товарооборот на 1м² торговой площади и одного работника;

- покупки – количество чеков и покупок по подразделениям;

- цены – динамика розничных цен по товарным группам.

- выручка от реализации товаров в каждом подразделении и ее удельный вес в общем объеме денежной выручки предприятия;

- товарные ресурсы по товарным группам, подразделениям, источникам поступления, учет расхода, прихода, остатков по товарным группам;

- поставщики, их юридические адреса, банковские реквизиты, условия договоров;

- контракты – исполнение контрактов, платежи по контрактам;

- трудовые ресурсы – численность работников, аппарата управления, товарооборот на одного работника торгового зала.

Коммерческая информация состоит из следующих видов информации:

- информация о покупателях и мотивах покупок;
- информация о требованиях рынка к товару;
- информация о конъюнктуре рынка;
- информация о конкурентной среде;
- информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности.

На основе анализа информации руководитель принимает коммерческие решения, то есть управленческие решения, связанные с куплей-продажей товаров.

Коммерческую информацию получают путем проведения комплексных маркетинговых исследований. Ее получают как из внутренних, так и внешних источников. К числу внутренних источников относится бухгалтерская отчетность предприятия, характеризующая результаты коммерческой деятельности. Таким образом получают информацию о ходе реализации товаров, о товарных запасах, ходе закупок, выполнении договорных обязательств поставщиками и т.п.

В качестве внешних источников коммерческой информации используют данные государственной статистики, периодической печати. Используя эту информацию, в магазине выявляют тенденции развития товарооборота, особенности спроса населения на реализуемые товары.

2.3 Производственная структура управления организации

Управление производственными процессами. Данное подразделение отвечает за планирование и организацию производственной деятельности предприятия, а также за контроль за соблюдением технологических процессов, качеством выпускаемой продукции и сроками ее производства.

Отдел сбыта. Отдел занимается разработкой и реализацией маркетинговых стратегий, продвижением и продажей продукции, обеспечением связей с партнерами и клиентами.

Финансовый отдел. Отдел занимается финансовым планированием, учетом и анализом финансовой деятельности предприятия, определением финансовых потребностей, принятием решений в области инвестирования и управления денежными средствами.

Юридический отдел. Отдел занимается вопросами правового регулирования деятельности предприятия, оценкой и управлением рисками, обеспечением соответствия деятельности компании законодательству и нормативно-правовым актам.

Отдел кадров. Отдел занимается набором, отбором и адаптацией персонала, разработкой и реализацией программ повышения квалификации, разрешением конфликтных ситуаций, соблюдением правил внутреннего трудового распорядка.

Отдел логистики. Отдел занимается организацией и управлением логистическими процессами на предприятии, планированием и координацией поставок, управлением запасами и складским хозяйством.

Представленная организационная структура относится к линейной и имеет ряд преимуществ, таких как: разделение труда, которое приводит к появлению высококвалифицированных специалистов; иерархия уровней управления; наличие взаимоувязанной системы обобщенных формальных правил и стандартов, обеспечивающей однородность выполнения персоналом своих обязанностей и скоординированность различных задач; найм на работу производится в строгом соответствии с техническими квалификационными требованиями.

Наряду с перечисленными преимуществами, ей присуще и недостатки, свойственные всем линейно-функциональным структурам:

- отсутствие тесных взаимосвязей на горизонтальном уровне между отдельными звеньями, что приводит к необходимости согласования действий разных функциональных звеньев и резко увеличивает объем работы руководителей;

- преувеличение значимости стандартизированных правил, процедур и норм приводит к утрате гибкости поведения в определённых ситуациях, поскольку все вопросы и проблемы решаются исходя из прецедентов;

- допускается несоответствие между ответственностью и полномочиями у руководителей разных уровней;

- не учитывается специфика работы различных звеньев.

Определено, что в целом организационная структура соответствует общей цели организации, но требует небольшой доработки, так как некоторые функции распределены нерационально.

Проводимая руководством политика управления трудовыми ресурсами направлена, прежде всего, на повышение образовательного и профессионального уровня работников. Она включает в себя следующие составляющие:

- планирование ресурсов (разработка плана удовлетворения будущих потребностей общества в трудовых ресурсах);

- набор персонала (создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям);

- отбор (оценка на кандидатов и отбор лучших из резерва);

- определение структуры заработной платы и системы социальных льгот;

- профориентация и адаптация;

- обучение кадров;

- оценка трудовой деятельности персонально каждого работника;
- разработка методов перемещения работников (перевод, увольнение) на другие должности;
- подготовка руководящих кадров и управление продвижением по службе.

Целью кадровой политики является формирование, развитие и эффективное управление потенциалом общества, обеспечивающее реализацию приоритетов социально-экономического развития для получения прибыли от основной деятельности, завоевания ведущих позиций и положительного имиджа.

В организации применяется повременно-премиальная система оплаты труда. Основным инструментом материального стимулирования работников выступают различного рода премиальные выплаты с учетом мотивации труда: за основные результаты хозяйственной деятельности, за повышение качества торгового обслуживания.

Наряду с этим большое внимание уделяется вопросам морального стимулирования заинтересованности работников в конечных результатах труда. В качестве моральных стимулов используются: награждение грамотой, объявление благодарности.

3. Организация финансовой работы в организации

3.1 Содержание финансового планирования в организации: долгосрочного (стратегического), краткосрочного (текущего), оперативного

При составлении плана особое внимание уделяется правильному расчету источников финансирования капитальных вложений, которые по характеру образования можно подразделить на четыре группы: внутренние ресурсы строительства, средства основной (промышленной) деятельности, ассигнования из бюджета и долгосрочный кредит банка.

Плановая потребность в финансировании капитальных вложений в первую очередь должна обеспечиваться за счет мобилизации внутренних ресурсов в капитальном строительстве, осуществляемом хозяйственным способом, амортизации, отчисляемой на восстановление фондов и части прибыли основной деятельности.

Основным источником финансирования капитальных вложений предприятия является фонд развития производства, направляемым на техническое переоснащение действующих производств, и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства в части, расходуемой на строительство жилого фонда.

В качестве источника покрытия других расходов и отчислений используется прибыль предприятия.

Значительное внимание в современных условиях уделяется определению экономически обоснованных нормативов оборотных средств.

Собственными (закрепленными) оборотными средствами предприятия являются средства, которые создаются за счет уставного фонда, прибыли. Приравненными к собственным оборотным средствам предприятия являются средства, находящиеся в его распоряжении по условиям (расчетам) взаимоотношений предприятия с рабочими и служащими, заказчиками и т.д. Такие средства называются устойчивыми пассивами. К ним относятся переходящая минимальная задолженность по заработной плате рабочим и служащим и отчислениям на социальное страхование, задолженность резерва предстоящих платежей, по авансовым платежам заказчиков и др.

Заемными являются средства, получаемые предприятием от банков в виде ссуды, а также кредиторская задолженность.

Необходимость деления оборотных средств на, нормируемые и ненормируемые вытекает из требований, обуславливающих планомерное

развитие производства и неперенное достижение наибольших результатов с наименьшими затратами на единицу продукции.

Установлением плановых нормативов по отдельным статьям оборотных средств обеспечивается непрерывная и ритмичная работа производства

Весьма важным вопросом разработки финансового плана предприятия является определение размеров фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, а также фонда развития производства.

При планировании раздела «Кредитные взаимоотношения» рассчитывается размер привлекаемых долгосрочных кредитов по каждому их виду, необходимых для обеспечения эффективной производственно-хозяйственной деятельности предприятия и входящих в него подразделений.

Полученный от коммерческих банков кредит погашается после завершения работ в первую очередь за счет средств фонда развития производства и других фондов, а при недостаточности - за счет прибыли, получаемой от проведения прокредитованных мероприятий.

В условиях рыночной экономики коммерческие банки широко представляют как краткосрочные, так и долгосрочные кредиты на капитальное строительство. Использование банковских ссуд вместо безвозмездного (как было ранее) финансирования капитальных вложений значительно повышает ответственность предприятий, требует более тщательного обоснования экономической целесообразности затрат, более реалистического подхода к определению действительной потребности в средствах, создает заинтересованность в ускорении окупаемости капитальных вложений.

При определении взаимоотношений предприятия с бюджетом рассчитывается размер платежей (плата за производственные фонды, фиксированные платежи, свободный остаток прибыли, налоги) и ассигнований из бюджета в целом и по отдельным направлениям.

В настоящее время действует общий порядок распределения прибыли предприятий, определяющий его характер взаимоотношений с бюджетом.

Общий порядок предусматривает, что плановая прибыль предприятия после определения размеров взносов в бюджет в виде платы за производственные фонды, фиксированных платежей, а также сумм, предназначенных для уплаты за банковский кредит, направляется на формирование фондов предприятия.

Для обеспечения полной взаимосвязи статей финансового плана и определения окончательных взаимоотношений с государственным бюджетом при завершении расчета баланса доходов и расходов (в виде приложения к нему) составляется проверочная (шахматная) таблица, в которой по горизонтали

приводятся источники финансирования (отраженные в подразделе «Доходы и поступления»), а по вертикали - статьи расхода (из подраздела «Расходы и отчисления»), равнозначные в общей сумме по итогу.

Таким образом, в балансе доходов и расходов (финансовом плане) предприятий практически находит отражение широкий комплекс финансовых отношений предприятия с финансово-кредитной системой, с другими предприятиями и организациями. От того, насколько экономически обоснован финансовый план и как он выполняется, во многом зависит положение предприятия, его финансовая устойчивость, своевременность выполнения обязательств по платежам в бюджет, расчетам с поставщиками и других предусмотренных планом затрат.

3.2 Бизнес-план УП «Вигоринвест»

Финансовое планирование УП «Вигоринвест» находит свое отражение в бизнес-плане предприятия, который составляется на каждый год.

Бизнес-план является одним из первых обобщающих документов обоснования инвестиций и содержит укрупненные данные о планируемой номенклатуре и объемах выпуска продукции, характеристики рынков сбыта и сырьевой базы, потребность производства в земельных, энергетических и трудовых ресурсах, а также содержит ряд показателей, дающих представление о коммерческой, бюджетной и экономической эффективности рассматриваемого проекта и в первую очередь представляющих интерес для участников-инвесторов проекта. Расчеты показателей адаптированы к требованиям и условиям современного отечественного и зарубежного инвестирования.

Бизнес-план является важнейшим документом предприятия любой формы собственности и вида деятельности. В условиях конкуренции каждый из субъектов хозяйствования занимает определенную «нишу» на рынке и использует в конкурентной борьбе присущие ему сильные стороны.

Каждое предприятие должно иметь расчет потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах. В условиях рыночной экономики нельзя добиться успеха, если не иметь информации о состоянии рынков, положении конкурентов, не знать собственных возможностей и перспектив.

Разработка бизнес-плана необходима при реформировании и совершенствовании работы действующих предприятий и создании новых. Для этого надо грамотно обосновать предложения и мероприятия, а это возможно

только при разработке бизнес-плана по всем направлениям производственно-финансовой деятельности предприятия.

Для реализации многих разработанных и внедренных мероприятий необходимы денежные средства, приток которых требует проведения разумной финансовой политики. Бизнес-план является базовым документом в процессе разгосударствления и приватизации предприятий, при решении вопроса о предоставлении банковского кредита и привлечении внешних инвестиций. Получение денежных средств предусматривает проведение экспертизы бизнес-плана путем анализа и оценки величины доходов и прибыли от реализации произведенной продукции, а также расчета эффективности затрат на производство продукции. Эффективность вложения средств определяется по уровню результативных финансовых показателей деятельности предприятия. Такими показателями являются объем выручки от реализации продукции, величина прибыли, уровень рентабельности, срок окупаемости капитальных вложений на развитие производства.

Обоснованный бизнес-план служит гарантией надежности предпринимательской деятельности. Разработка бизнес-плана необходима для обоснования инвестиций и привлечения инвесторов, использования различных видов финансирования, найма квалифицированного управленческого и технического персонала, установления приоритетов при развертывании производства.

Финансовое прогнозирование - это исследование возможного состояния финансов в будущем, проводимое в целях научного обоснования показателей финансовых планов и принимаемых управленческих решений. Финансовое прогнозирование осуществляется на предварительной стадии составления планов (краткосрочное прогнозирование - на предварительной стадии составления оперативных планов) и способствует выработке обоснованной финансовой стратегии предприятия в планируемом периоде.

Прогнозирование деятельности предприятий - это оценка перспектив их развития на основе анализа конъюнктуры рынка, изменения рыночных условий на предстоящий период.

Результаты прогнозирования деятельности предприятия учитываются в программах предприятий по маркетингу, при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Прогнозирование прибыли на предприятии как результат маркетинговых исследований является исходным пунктом организации производства и реализации именно той продукции, которая требуется потребителю.

Задача прогнозирования финансовых результатов состоит в том, чтобы определить возможный объем финансовых ресурсов, источники их формирования и направления использования на основе анализа закономерных тенденций объема и себестоимости продукции, а также динамики и массы прибыли (убытков) с учетом воздействующих на них факторов. В процессе финансового прогнозирования применяются экономико-математические модели, с определенной степенью вероятности описывающие динамику показателей в зависимости от изменения факторов, влияющих на процессы формирования и распределения финансовых результатов

Основная цель прогноза - определить тенденции факторов, воздействующих на конъюнктуру рынка.

При прогнозировании обычно выделяют прогнозы краткосрочные - на 1-1.5 года, среднесрочные - на 4-6 лет и долгосрочные - на 10-15 лет.

Главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий. Здесь учитываются также временные, случайные факторы.

Среднесрочное и долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов - конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения, ограничений по защите окружающей среды, международной торговли.

При среднесрочном и долгосрочном прогнозировании, как правило, не учитывают временные и случайные факторы воздействия на рынок. Если краткосрочные прогнозы нацелены на количественные оценки, прежде всего, уровня цен на рынке, то среднесрочные и долгосрочные прогнозы рассматриваются как вероятностные оценки динамики изменения цен.

В качестве инструментария прогнозирования применяются формализованные количественные методы (факторные, статистического анализа, математического моделирования), методы экспертных оценок, базирующиеся на опыте и интуиции специалистов по данному товару и рынку.

Из известных методов прогнозирования прибыли и рентабельности можно выделить метод непосредственной экстраполяции, корреляционно-регрессионный и другие. Экстраполяция основана на изучении динамики изменения экономического явления в предпрогнозном периоде и перенесении найденной закономерности на будущее. Данная методика вполне приемлема для краткосрочного прогнозирования и имеет ограниченное применение для перспективного анализа, поскольку не дает представления о взаимосвязи экономического явления (прибыли) с другими (например, факторами

формирования прибыли). Поэтому могут применяться и другие методы прогнозирования прибыли.

Результаты прогнозирования деятельности УП «Вигоринвест» отражены в соответствующих разделах бизнес-плана предприятия.

В условиях значительных темпов инфляции, отсутствия централизованно устанавливаемых норм затрат точность прогнозов значительно снижается. Прогнозирование финансового состояния может быть сведено к расчету значения прибыли в зависимости от меняющихся значений ряда параметров: выручка, состав и структура издержек, объем производства и др.

Основной источник денежных накоплений предприятий – выручка от реализации продукции. Выручка от реализации продукции исчисляется в действующих ценах. Показатель выручки от реализации продукции – один из важнейших показателей деятельности хозяйствующих субъектов. Данный показатель создает заинтересованность трудовых коллективов не столько в росте количественного объема выпускаемой продукции, сколько в увеличении объема реализованной продукции (с учетом снижения остатков нереализованной продукции). Это означает, что производиться должны такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом. Поэтому необходимо изучать рыночные условия хозяйствования и возможности внедрения производимой продукции на рынок путем расширения объемов реализации.

Выручка от реализации может поступать в отчетном периоде в виде оплаты:

- за продукцию, отгруженную в прошлом периоде;
- за отгруженную продукцию в отчетном периоде, произведенную в прошлом отчетном периоде;
- за продукцию, произведенную и отгруженную в данном отчетном периоде.

Из этого вытекает необходимость анализа следующих показателей:

- уровня погашения дебиторской задолженности;
- запасов готовой продукции на складах предприятия;
- объема производства продукции;
- объема заказов на выпускаемую продукцию в соответствии с заключенными договорами и его соответствие производственной мощности предприятия и запасам готовой продукции на складах.

Изучение рынка сбыта является одним из главных направлений маркетингового анализа, заключается в систематическом выявлении всех обстоятельств, связанных с реальными и потенциальными партнерами предприятия и нацелен на получение исчерпывающей информации обо всех

элементах рынка, в центре внимания которой, как правило, находятся потребители. В особых случаях повышенное внимание может быть обращено и на другие элементы рынка – поставщиков, торговцев, посредников. Признание товаров необходимыми, а также готовность покупателей уплатить за товары определенную цену – это главный мотив для предприятия при производстве продукции, товаров, работ, услуг.

При прогнозировании выручки от реализации товаров пользуются экономико-статистическим методом, основанном на сопоставлении данных о приросте выручки за ряд лет, предшествующих прогнозному году. Суть метода заключается в определении среднегодового изменения прироста выручки от реализации товаров. Для того, чтобы обеспечить увеличение объема реализации и прибыли, обычно требуется рост активов предприятия. Даже если оно не нуждается в росте основных средств, то всегда требуется прирост оборотных активов, что еще сильнее проявляется в инфляционной экономике.

3.3 Платежный календарь и кассовый план организации (кассовая заявка): их форма, порядок составления и назначение

Платежный календарь-график поступлений средств и платежей предприятий, компаний.

Платежный календарь является основой организации оперативной финансовой работы на предприятии. В этом документе подробно отражается оперативный денежный оборот через расчетные, текущие, валютные, ссудные и другие счета предприятия. Поступление и расходование средств планируется в конкретной последовательности по срокам, что позволяет своевременно производить расчеты, перечислять платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

Платежный календарь составляется на очередной месяц с более подробной разбивкой содержащихся в нем сведений на короткие промежутки времени (как правило, на 15, 10, 5 дней). Платежный календарь охватывает все расходы и поступления средств предприятия как в наличной, так и в безналичной форме, включая взаимоотношения с бюджетной системой и банками.

Платежный календарь позволяет контролировать расходование средств в случае возникновения финансовых затруднений. С его помощью уточняются показатели текущего финансового плана, контролируется исполнение смет затрат, выпуск продукции и ее реализация, финансовые результаты деятельности предприятия.

Кассовый план — это план оборота наличных денег предприятия, который необходим для контроля за их поступлением и расходованием. Он разрабатывается для планирования оборота наличных денег на квартал и представляется в учреждение банка, с которым у предприятия заключен договор о расчетно-кассовом обслуживании.

Кассовый план обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке и контроль за их использованием. При этом вводится норматив остатка наличных денег в кассе (лимиты), которые при необходимости могут пересматриваться. Наличность сверх установленных лимитов должна сдаваться в обслуживающие предприятие банки.

Кассовый план необходим предприятию для того, чтобы по возможности более точно представлять размер выплат. Правильное составление кассового плана позволяет обеспечить строгий контроль за движением денежной наличности, своевременным ее получением и целевым использованием.

Финансовый план составляется в виде баланса доходов и расходов, который выражает в денежной форме результаты хозяйственно-финансовой деятельности, взаимоотношения с бюджетом, банками, вышестоящими организациями. Финансовый план (баланс доходов и расходов) предприятия состоит из четырех разделов: доходы и поступления средств, расходы и отчисления, кредитные взаимоотношения, взаимоотношения с бюджетом. Размер плановых доходов и расходов определяется на основе обоснованных расчетов, которые составляются по каждой статье баланса.

В разделе «Доходы и поступления средств» отражается доход в виде прибыли, амортизационных отчислений, других внутренних доходов предприятия, а также разного рода поступлений из внешних источников. В составе прибыли основную часть занимает прибыль от реализации товарной продукции. В общую балансовую прибыль предприятия входит прибыль от реализации прочей продукции и услуг непромышленного характера. Планирование амортизационных отчислений осуществляется по каждому виду или группе основных фондов, числящихся на балансе предприятия. Сумма амортизационных отчислений определяется умножением среднегодовой стоимости этих фондов на соответствующие нормы амортизационных отчислений.

В разделе «Расходы и отчисления средств» предусматриваются централизованные капитальные вложения, затраты на капитальный ремонт, расходы на прирост норматива собственных оборотных средств, убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства, расходы на содержание зданий и сооружений, отчисления на образование фондов экономического стимулирования расходы на НИОКР, подготовку кадров и премирование

работников за создание и внедрение новой техники, для оказания финансовой помощи, другие расходы и отчисления.