

HANDMADE PROJEKTI:
PERMANENT TRAINING FOR CRAFTSMEN
ES/04/B/F/PP-149262



Programme

Hanke on rahoitettu Euroopan komission tuella.

Tästä julkaisusta (tiedotteesta) vastaa ainoastaan sen laatija, eikä komissio ole vastuussa siihen sisältyvien tietojen mahdollisesta käytöstä.

Kirjoittajat:

Amadeus Assosiation (Austria)

Second Chance Assosiation (Bulgaria)

Ass.forSeo (Italy)

South Carelia Polytechnic (Finland)

Fundatia pentru Mestesuguri / Crafts Foundation Romania (Romania)

Instituto de Formaciòn y Estudios Sociales (IFES) (Spain)

Yhteistyökumppanit:

Fundaciòn Española para la Innovaciòn de la Artesania (Spain)

Departamento de Teoria e Historia de la Educaciòn. Facultad de Educaciòn.

Universidad Complutense de Madrid (UCM). (Spain).

Departamento de Mètodos de Investigaciòn y Diagnòstico en Educaciòn.

Facultad de Educaciòn. Universidad Complutense de Madrid (UCM). (Spain).

Koordinaattori ja pedagoginen ohjaus:IFES team.

Handmade -projektiin osallistuneitten partnereitten kotisivuosoitteet:

Amadeus Assosiation (Austria): www.amadeus.or.at

Second Chance Assosiation (Bulgaria)

Società Consortile "Ass.forSeo" (Italy)

South Carelia Polytechnic (Finland): www.scp.fi

Fundatia Pentru Mestesuguri / Crafts Foundation Romania (Romania): www.crafts.ro

Fundaciòn Española para la Innovaciòn de la Artesania (Spain): www.fundesarte.org

Universidad Complutense de Madrid (Spain): www.ucm.es

Instituto de Formaciòn y Estudios Sociales (IFES) (Spain): www.ifes.es

OSA 1.- YLEISESITTELY: YLEISET KÄSITTEET JA MÄÄRITYKSET

- Tavoitteet
- Didaktinen osio 1: Liiketoiminta organisaationa, Yleiskäsitteet
- Didaktinen osio 2: Yleiskäsitteet ja määritykset

OSA 2.- LOPULLINEN HINTA. HINNAN LASKEMINEN RAAKA-AINEESTA LOPULLISEEN TUOTTEeseen

- Tavoitteet
- Didaktinen osio 1: Kustannukset ja hinnat
- Didaktinen osio 2: Kannattavuusraja
- Didaktinen osio 3: Tuotteen kannattavuusraja
- Didaktinen osio 4: Tuotteen tai palvelun verot

OSA 3.- RAHOITUS

- Tavoitteet
- Didaktinen osio 1: Rahoitus
- Didaktinen osio 2: Oma rahoitus yrityksessä
- Didaktinen osio 3: Ulkoinen rahoitus yrityksessä

OSA 4.- HANKINTOJEN JA MYYNNIN JOHTAMINEN

- Tavoitteet
- Didaktinen osio 1: Käyttöpääoma
- Didaktinen osio 2: Varastot
- Didaktinen osio 3: Ostotoiminta ja toimittajat
- Didaktinen osio 4: Myyntitoimi ja asiakkaat

OSA 5.- KASSAVIRRAN LASKEMINEN

- Tavoitteet
- Didaktinen osio 1: Laskentatoimi. Mitä se on ja mihin sitä käytetään.
- Didaktinen osio 2: Liiketoiminnalliset ja verotukselliset näkökohdat

OSA 1.- YLEISESITTELY: YLEISET KÄSITTEET JA MÄÄRITYKSET

□ TAVOITTEET:

- ✓ Esittele opiskelijoille jonkun yrityksen suteen peruskäsitteet sekä sen lähestymistavat taloudelliseen johtamiseen.
- ✓ Kerää tietoa talousjohtamisen määritellyistä käsitteistä.

□ DIDAKTINEN OSIO 1: LIIKETOIMINTA ORGANISAATIONA. YLEISKÄSITTEET.

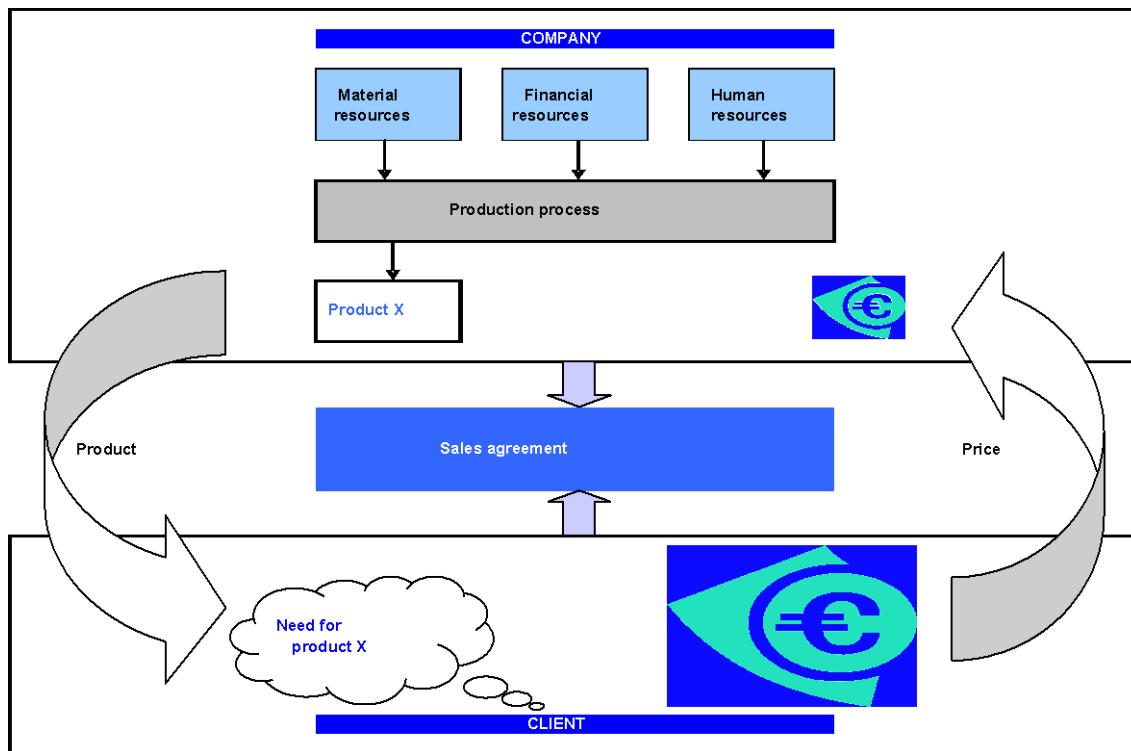
Ihmiset voivat ostaa ja myydä tavaraa koko elinaikansa. He voivat myös valmistaa tuotteen ja sitten myydä sen. Kummassakaan tapauksessa heistä ei tästä syystä tule tuottajia tai teollisuustyöntekijöitä.

Toistuminen tekee ihmisestä kauppiaan tai teollisuustyöntekijän ja molemmissa tapauksissa liiketoimintahenkilön.

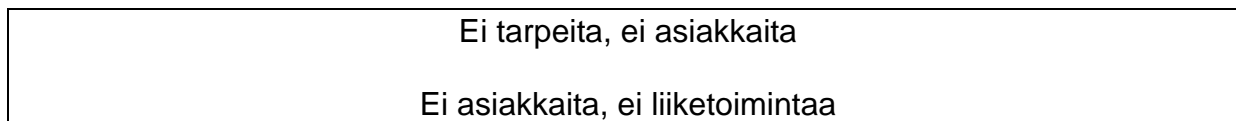
Yritys on organisaatio, jonka tavoite on tyydyttää asiakkaan tarpeita; se voi tuottaa vaadittuja tavaroita tai palveluja tai välittää hyödykkeitä, jotka mahdollistavat maksaa perustajan investoinnit ja takaavat yrityksen menestyksekkään tulevaisuuden.

Omistaja antaa suuntaa organisaatiolle ja edustaa yritystä johtamalla tarvittavia materiaali-, talous- ja henkilöstöresursseja toteuttaakseen tuotantoa ja kaupallistamista asiakastarpeiden mukaan myyntiprosessissa.

| |
|---|
| Yritys on organisaatio, joka tuottaa tavaroita tai palveluja asiakkaiden tarpeita varten ja hankkii hyötyä tulevaisuuden turvaamiseksi. |
|---|



Toisaalta, liiketoiminnan menestyksen avaimet ovat asiakkaiden tarpeiden tyydyttämisessä; mikä tarkoittaa:



Tämä sopii kaikkiin yrityksiin, pienistä käsityöpajoista suuriin kansainvälisiin yrityksiin.

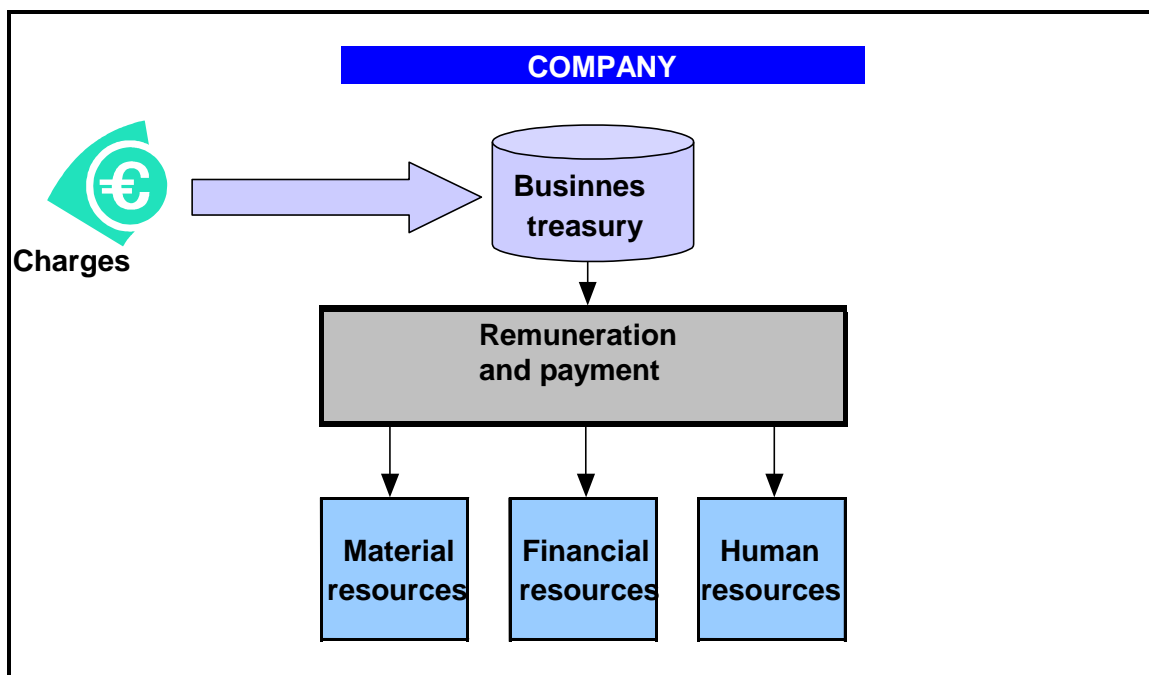
Kun liiketoiminta on perustettu tyydyttämään asiakkaan tarpeita ja se tarjoaa tuotteita tai palveluita tyydyttääkseen nämä tarpeet, yhteenvetona, asiakkaat analysoivat tyytyväisyytensä tason yrityksen ennakoiman hinnan mukaan.

Toisaalta, hyväksyminen vaatii sopimusta ostajan ja myyjän välillä, sopimus tunnetaan "osto- ja myyntisopimuksen" nimellä.

Asiakkaat maksavat näiden myynti- ja ostosopimusten mukaan kun tavarat tai palvelu on toimitettu. Näitä maksuja, joita yrityksessä kutsutaan "perinnäksi", on johdettava asianmukaisesti.

Sen tähden myynnistä tulevien perintöjen avulla yritys johtaa hankittua pääomaa hoitaakseen pakolliset, oletetut tehtävänsä. (asianmukainen johtaminen)

- ✓ Tarvittavien tuotteiden ja palveluiden myymiseksi (materiaaliset resurssit)
- ✓ Saatujen pääomien lainat (taloudelliset resurssit)
- ✓ Työntekijöiden toimet (henkilöstöresurssit)



Toinen käsite, joka vaatii selvitystä, on vähimmäistuotto, joka saavutetaan osto- ja myyntisopimuksen mukaan.

Yrityksen pitää aina saada voittoa, joka ylittää tuoton ja tuotantoon käytettyjen kulujen erotuksen.

Voiton saavuttaminen on yrityksen tarve, koska sen on lisättävä ja vakautettava liiketoiminnan pääomaresurssejaan saavuttaakseen suurempia valmiuksia tulevaisuuden toiminnalleen.

Kun lähestymme yritystä sen tuottojen kautta, otamme **taloudellisen** näkökohdan tuottoihin.

Toisaalta, kun analysoimme kassavirtaa (perintöjä ja maksuja), olemme tekemisissä **rahoituksen** lähestymistavan kanssa.

Yhdistämme usein nuo termit ja sekoitamme ne keskenään, siksi käsitteiden selkiinnyttämiseksi olisi hyvä ymmärtää että useimmissa tapauksissa **taloudellinen näkökulma tulee ennen rahoituskulmaa**. Toisin sanoen, ensin myymme sitten perimme.

Liiketoiminnan tuotto on suoraan yhteydessä yrityksen riskien ottamiseen.

Mitä suurempi riski, sitä suurempi tuotto.

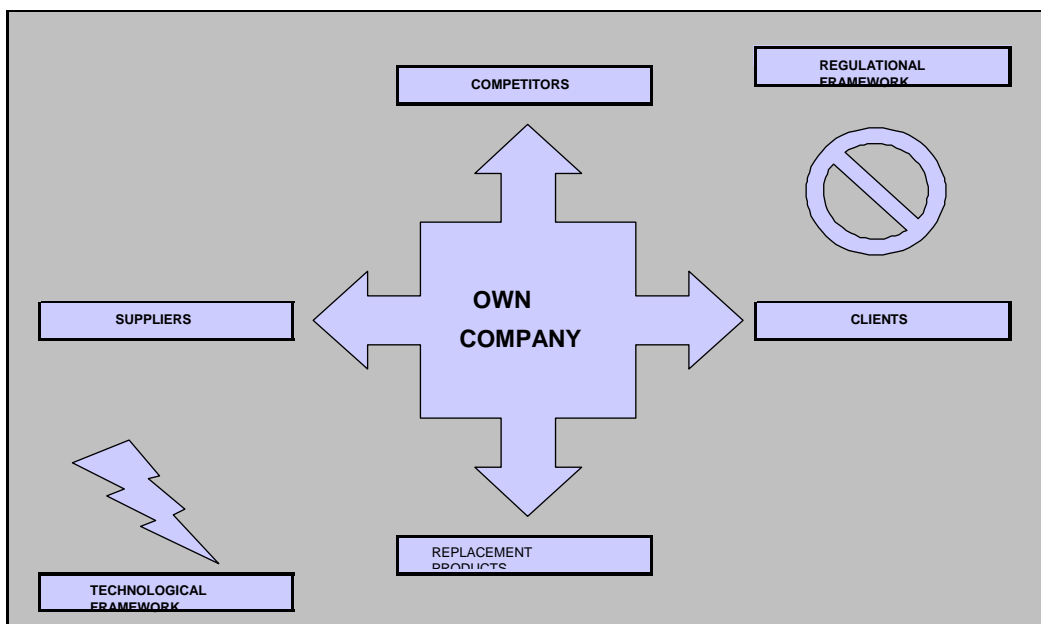
Mitä suurempi turvallisuus, sitä pienempi tuotto

Riskit imenevät yhteensattumien tuloksena yritykselle vapaan kilpailun markkinoilla, jossa sen toimintaan vaikuttavat seuraavat asiat:

- ✓ Toimittajat vaikuttavat tuotteiden ja palveluiden saatavuuteen yrityksen käyttöön ja kulutukseen.
- ✓ Kuluttajat muodostavat todellisen kysynnän tuotteille ja palveluksille ja muuttavat tai vaihtavat ajoittain tarpeitaan.
- ✓ Kilpailijat, jotka voivat muuttaa asiakkaiden todellisia tarpeita omilla suuremmilla tai pienemmillä mahdollisuuksillaan vastata niihin.
- ✓ Korvaavat tuotteet, jotka voivat rajoittaa kysyntää, voittaa kilpailussa tai tehdä tuotteesi vanhanaikaisiksi

Näillä asioilla on vaikutusta yrityksen aktiivisuuteen sen taustoista johtuen, joita määrittelevät:

- ✓ Perus ohjesääntö, joka määrittelee yrityksessä voimassa olevat pelisäännöt.
- ✓ Tekniset ohjeet, jotka tavallisesti määräävät yrityksen mahdollisuudet toimintaan.



Jokaisen yrityksen on arvioitava, miten toimitaan näiden sääntöjen puitteissa. Tämä ei ole päivittäinen tehtävä, mutta todella tärkeä. Tajuamatta ajassa tapahtuvia muutoksia, saattaa vaarantaa itse liiketoiminnan tulevaisuuden.

Joka tapauksessa, yrityksen täytyy aina tarkentaa tilannettaan ja siksi niillä on rahoituskatsaukset keinona todeta oman pääomaresurssien tilanne.

Toisaalta, on kiinnitettävä huomiota **taseeseen**, dokumenttiin, joka näyttää yrityksen pääomaresurssitilanteen tietyllä hetkellä. Talouskatsaus antaa tietoa yrityksen tilanteesta omaisuuteen ja vastuisiin nähden.

Omaisuus sisältää yrityksen tavarat ja oikeudet ja **Vastuut** määrittelevät ne velvoitteet tai velat jotka ovat aiheutuneet.

Toisaalta, on myös analysoitava **tilisaatavat ja velat**, jotka määräävät yrityksen saaman tuoton tulojen ja menojen erotuksena.

Kaikesta yllämainitusta muodostuu kokonaiskäsitys yrityksestä ja minkälainen yrityksen talous-rahoituksellinen asema, mikä oli tavoitteena.

□ DIDAKTINEN OSIO 2: YLEISKÄSITTEET JA MÄÄRITYKSET

Kun seurataan yrityksen talous-rahoituksellista yleiskuvaa, alla on luettelo peruskäsitteistä ja määritelmistä:

Muutamia opiskellaan syvällisemmin seuraavissa kappaleissa. mutta on tärkeää tutustua niihin alusta asti.

| | |
|----------------------|--|
| Johtaminen: | Yrityksen tehtävä, jossa sen rahoituksen resursseja johdetaan ja vaadittuja johtamistoimia tehdään yrityksen toiminnan takaamiseksi. |
| Tase: | Kirjanpidon dokumentti, joka esittää yrityksen pääomaresurssien tilanteen tietyllä hetkellä. |
| Voitto: | Toiminnan tulojen ja kustannusten erotus. |
| Pääoma: | Pääoma resurssit, sekä raha että tavarat, jotka omistaja tai osakkaat antavat yritykselle alussa tai myöhemmin. |
| Perintä: | Tapahtuma, jonka avulla rahaa saadaan. |
| Kaupankäynti: | Taloudellinen toiminta, jossa tavarat yksinkertaisesti myydään ja ostetaan ihmisten kesken. |

| | |
|-------------------------------|---|
| Kilpailija: | Kilpaileva yritys, joka tarjoaa samanlaisia tuotteita ja palveluja. |
| Kustannukset: | Tuotteeseen lisättävä taloudellinen arvo |
| Asiakas: | Ostotoiminnan osapuoli laillisessa myynti- ja ostosopimuksessa. |
| Lähetyslista: | Dokumentti, joka osoittaa tavaran toimittamisen asiakkaalle |
| Palkattu työntekijä: | Täysi-ikäinen henkilö, joka vapaaehtoisesti tuottaa palveluja yritykselle työehtosopimuksen mukaan. |
| Työnantaja: | Henkilö, joka voi myös olla yrityksen omistaja ja joka asettaa tavoitteet, joita yrityksen on saavutettava tekemällä oikeita päätöksiä. |
| Kustannukset: | Maksut, yrityksen toiminnassa tarvittavista hankinnoista. |
| Rahoitus kustannukset: | Kulut, joita muodostuu rahoitusoperaatioista |
| Rahavarat: | Yrityksen rahoitusomaisuus ja mahdolliset velat. |
| Tilinpäätös: | Kirjanpidon dokumentti, joista voi analysoida yrityksen kehitystä ja talous-rahoituksellista tilannetta.. |
| Rahoitus: | Rahoituksen resurssit, jolla toimintaa rahoitetaan. |
| Kassavirta: | Vaihteleva (positiivinen tai negatiivinen) yrityksen omaisuusarvio tietyssä aikana. |
| Tavarat: | Esineet, joilla tyydytetään ihmisten tarpeita. |
| Liikearvo: | Yrityksen rahoituspääomalle saatu lisäarvo, jonka potentiaaliset ostajat olisivat siitä halukkaita maksamaan. |
| Henkilöstöresurssit: | Yrityksen henkilöstö ja yhteistyökumppanit. |
| Tulot: | Myyntin tuottama taloudellinen arvo. |
| Sijoitus: | Yrityksen tekemä hankinta, jonka käyttöikä on enemmän kuin yksi vuosi. |

| | |
|---------------------------------|--|
| Lasku: | Tavaran vaihdossa syntyvä dokumentti, jossa yrityksen tuottaman tuotteen tai palvelun hinta asetetaan asiakkaan vastuulle |
| Likviditeetti: | Valmius velkojen vastuisiin, suoraan kassasta, pankista ja tavaroista, jotka on helposti muutettavissa rahaksi. |
| Laina: | Kaupallinen toimi, jossa joku antaa toiselle rahamäärän tietyksi ajaksi käypää korkoa vastaan. |
| Tuottolaskelma | Laskentadokumentti, jossa määritellään saavutettu tuotto menojen ja tulojen perusteella. |
| Marginaali: | Voiton synonyymi (tulojen ja kustannusten erotus) |
| Markkinat: | Ostajien ja myyjien kohtaamispaikka |
| Materiaaliset resurssit: | Yrityksen toiminnassa tarvittavat tavarat, sekä suoraan tuotannossa että yrityksen olemassa olossa tarvittavat. |
| Maksu: | Tapahtuma, jossa summa rahaa maksetaan |
| Hinta: | Tuotteelle tai tavaralle myynti- ja ostotoiminnassa annettava rahallinen arvo |
| Tuotteet: | Yrityksen kauppamarkkinoilla tarjoamat tavarat. |
| Kate: | Saavutetun voiton ja sijoitetun pääoman ja rahan välinen yhteys. |
| Tilausvahvistus: | Myyjän antama dokumentti tuotteesta tai palvelusta, ilmoitus, joka vakuuttaa tilauksen olevan sopusoinnussa tai sen tuottamista eduista. Sillä ei ole todellista kaupallista tai rahallista arvoa koska se on tehty ennen tavarain tai palvelun jakelua asiakkaalle. |
| Ostotoiminta: | Laillinen toimi joka sisältää myynnin ja ostot sekä taloudellisen tapahtuman jonka avulla yritys hankkii toimittajilta tiettyjä tavaroita tai palveluja joita vaaditaan sen toimintoihin. |
| Raakamateriaali: | Materiaalit, joita hankitaan tuotteen valmistamiseksi |
| Myynti- ja ostosopimus: | Sopimus, jonka avulla myyjä toteuttaa ostajan toiveita, vaihtamalla rahamäärään (hintaa), jonka ostaja on valmis maksamaan. |

| | |
|-----------------------------|--|
| Myyntiennuste: | Ennuste yrityksen myynnistä tietyllä aikajaksolla. |
| Oma rahoitus: | Rahoituksen resurssit, joita yritys saa aikaa omalla toiminnallaan, sekä provisiot, joita ei ole jaettu asiakkaille. |
| Varasto: | Tavallinen termi edustamaan saatavilla olevaa varastoa yrityksen varastoalueella. |
| Toimittaja: | Toimittaja tai tavarain ja palvelujen myyjä ostajalle. |
| Verotoimenpiteet: | Pakolliset ihmisten ja yritysten valtiolle suoritettavat toimet ja maksut. Yritysten ollessa kyseessä ne johtuvat liiketoiminnan harjoittamisesta. |
| Liikkeenharjoittaja: | Liiketoiminnan henkilö, joka toimii yrityksessä. Se tarkoittaa myös ihmisiä, jotka yleensä työskentelevät kaupassa. |
| Liiketoiminta: | Prosessi, jonka tarkoituksena on yhdistää tuottajan tavarat kuluttajalle. |
| Omaisuus: | Termi, joka tarkoittaa rahaa, joka yrityksellä on kassassa ja rahoituslaitoksissa. |

Myynti:

Laillinen toimi, joka sisältää myynnin ja ostamisen sekä taloudellisen tapahtuman, jossa yritys vie tavaransa tai palveluksensa asiakkaalle.

Elinvoimaisuus:

Positiivinen ilmaus liikeidean onnistumisen mahdollisuudesta.

ITSEARVIOINTI

Teet nyt itsearviointi harjoituksen tästä kappaleesta. Tämä itsearviointi sisältää kahdeksan monivalintakysymystä.

- Jokaisessa kysymyksessä on kolme vastausvaihtoehtoa, mutta vain yksi oikea. Ympyröi mielestäsi oikea vaihtoehto
- Kun olet vastannut kaikkiin kysymyksiin, vertaa vastauksia vastausavaimeen, jonka saat vastattuasi
- Käytä tätä mahdollisuutena vetää johtopäätöksiä kertaustarpeesta, tarvittavista selvityksistä tai kysymyksistä.

Itsearviointitehtävät

- 1. Yritys on työnantajan johtama organisaatio. Työnantaja koordinoi materiaaleja, henkilöstö- ja resursseja:**
 - a) tavanomaisia.
 - b) Taloudellisia.
 - c) Tuotteita ja palveluja.

- 2. OSTO- JA MYYNTISOPIMUS on:**
 - a) Vastaus tarpeisiin.
 - b) Yrityksen puolesta löydetty asiakastarve ja sen tarjoama tuote tai palvelu.
 - c) Ostajan ja myyjän välillä solmittu sopimus, kun asiakas on sopinut maksavansa yrityksen määräämän hinnan.

- 3. Yrityksen pitää aina saavuttaa:**
 - a) Tulot tehdystä myynnistä.
 - b) Vain tuotteet.
 - c) Voittoa, joka on tulojen ja kustannusten erotus

- 4. Mikä seuraavista lauseista on väärin?**
 - a) Toimittajat edustavat yrityksen tuotteiden ja palveluiden todellista kysyntää.
 - b) Kilpailijat voivat häiritä todellista asiakaskysyntää johtuen heidän suuremmasta tai pienemmästä kapasiteetistaan vastata kysyntään.
 - c) Korvaavat tuotteet voivat katkaista alkuperäisten tuotteiden kysynnän voittamalla ne tai tekemällä ne vanhanaikaisiksi.

- 5. Ympyröi väärä lause taseesta:**
 - a) Se on jaettu kahteen pääosaan: vastaavaa ja vastattavaa.
 - b) Se esittää yrityksen taloudellista tilannetta.
 - c) Se esittää voittoja, joita on saavutettu tulojen ja kustannusten erona.

- 6. Mikä on pääoma?**
 - a) Taloudelliset varat, jotka yleensä hyväksytään maksuvälineeksi, arvon mitaksi ja säilyttämiseksi.
 - b) Pääomaresurssi rahan tai tavaran muodossa, jonka yritys saa omistajalta tai yhtiökumppaneilta alussa tai tulevaisuudessa.
 - c) Taloudelliset resurssit , joita ainoastaan omistaja antaa.

7. Mikä on kassavirta?

- a) Yrityksen omistama kokonaisrahamäärä kassassa.
- b) Positiivinen tai negatiivinen vaihdellen yrityksen omaisuusarvosta tietyllä aikavälillä
- c) Rahanvälitystä.

8. Valitse oikea vaihtoehto:

- a) Kate on saavutetun voiton ja sijoitetun pääoman ja rahan välinen yhteys.
- b) Kate on tulojen ja kustannusten välinen yhteys toiminnoissa.
- c) Kate on positiivinen ilmaus liikeidean onnistumisen mahdollisuudesta.

Key to self-assessment activities

| Kysymys | Itsearviointitehtävä | |
|----------------|-----------------------------|-----------------|
| | Vastaus | Sijainti |
| 1 | B | D.U.1 |
| 2 | C | D.U. 2 |
| 3 | C | D.U. 2 |
| 4 | A | D.U. 1 |
| 5 | C | D.U. 1 |
| 6 | B | D.U. 2 |
| 7 | B | D. U.1 |
| 8 | A | D.U. 2 |

OSA 2. LOPULLINEN HINTA. LASKEMINEN RAAKA-AINEESTA LOPULLISEKSI TUOTTEEKSI.

□ TAVOITTEET:

- ✓ Oppia laskemaan myyntihintoja pienissä yrityksissä.
- ✓ sitä ennen ymmärtää kustannusten ja maksujen käsitteet, kuten niiden eri tyypit.

□ DIDAKTINEN OSIO 1: KUSTANNUKSET JA KULUT.

Kaikki yritykset pyrkivät pääsääntöisesti tyydyttämään asiakkaiden tarpeet ja vaatimukset myymällä hänelle tuotteen tai palvelun suuremmalla rahasummalla, kuin mitä sen tuottaminen alunperin maksaa tai mitä siitä on maksettu.

Esimerkiksi, jos ostamme tuotteen 6 €:lla ja sitten myymme sen 10€:lla, voitamme 4€ jokaiselta myydyltä kappaleelta.

Myynti – Kulut = **Voitto**

$$10 \text{ €} - 6 \text{ €} = 4 \text{ €}$$

Tässä kaupan toimessa, myydäkseen tuotetta, se on ensin ostettava:

Myynnit johtavat **tuloihin**

Ostot johtavat **kuluihin**

Kaupan toimissa, kustannukset ovat sopusoinnussa myytyihin yksiköihin, silloin kun ne eivät ole käyneet läpi mitään muutoksia.

Jos toiminta ei ole kaupallista vaan enemmän tuotannollista, kulujen pitäisi silloin olla sopusoinnussa tuotteisiin ja tuotantokustannuksiin.

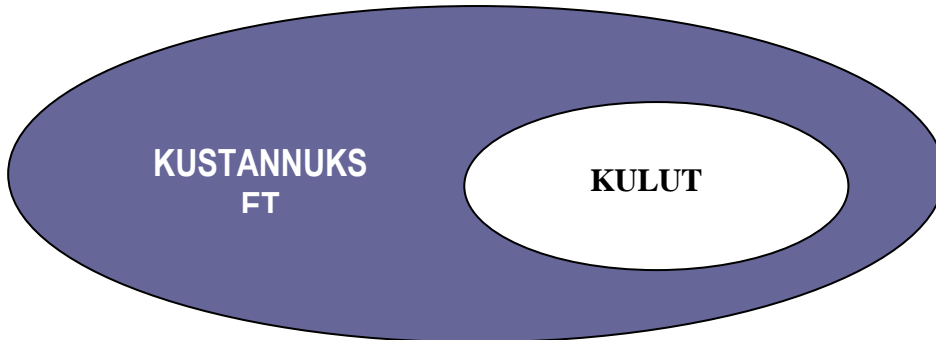
Lisäksi, myydäksemme tuota tuotetta tai muita tuotteita, meidän on yleensä tehtävä muita kuluja, jotka ovat tarpeellisia päivittäisille toimille.

Esimerkiksi, liiketilojen vuokraus. Kustannukset eivät ole osa asiakkaalle myytävää tuotetta.

Kulut ovat taloudellinen arvo, joka lisätään tuotteeseen; ne kukut, jotka ovat osa lopullista tuotetta sisältyvät kuluihin.

toisin sanoen:

kaikki kulut ovat kustannuksia mutta kaikki kustannukset eivät ole kuluja



Lopputuloksena, kauppiasta puhuttaessa, tuotteen ostamisesta aiheutuneita kuluja voidaan sanoa kustannuksiksi.

Opiskellaan nahkatavaroiden tuottaja-esimerkin avulla. Hän myy vöitä, ja voidakseen tehdä niin, hänen täytyy:

- Ostaa raakamateriaalia(nahkaa, solkia) eri toimittajilta. Hän pitää näitä ostoja kuluina.
- Myy vöitä omilla tiloillaan.

Toisaalta siinä muodostuu tuotekuluja, jotka ovat soljet ja nahks, toisaalta tulee kustannuksia toimitiloista kuten sähkö jne.

Kulu on pääosin taloudellinen käsite, joka tulee tuotteen seurauksena, kun taas kustannukset muodostuvat niistä taloudellisista ponnistuksista, joita tehdään tuotteen tai palvelun myymiseksi.

Yhteenvetona, kulujen laskenta on oleellista yrityksen johtamisessa.

Kun tiedetään yrityksen kulut, on perusavaimet oikeaan liiketoiminnan johtamiseen, niin että liiketoimintaa sijoitetut ponnistukset ja energia tuottavat vaaditut hyödyt.

Kululaskenta on tärkeää sekä tuotesuunnittelussa että tuotantoprosessissa, yrityksen johtamisessa ja hinnanmäärittelyssä.

Oleellisesti, kulut ovat perusta, jolta lasketaan sopiva hinta jokaiselle tuotteelle ja palvelulle. Niitä käytetään myös kun halutaan tietää hyvin, mikä on hyvää tai mitä tappioita palvelu aiheuttaa sekä missä määrin niitä käytetään valvomaan todellisia kuluja verrattuna arvioituihin kuluihin. Esimerkiksi, budjetoitujen kulujen ja todellisten kulujen vertailu laskennan jälkeen. Ne antavat mahdollisuuden yrityksen heikkojen kohtien havaitsemiseen, ja johtavat myös investointipäätöksiä ja vaihtoehtoisten toimittajien valintaa

Kulut ja kustannukset voidaan luokitella sen mukaan minkälaista roolia ne näyttelevät yrityksessä:

- Tuotannon kuluja ovat sellaisia, joilla tiettyjä tavaroita saadaan toisista muuntamisprosessin avulla, kuten raaka-aineiden ja muiden materiaalien käyttö tuotantoprosessissa.
- Kaupan kustannukset, joita ovat kulut, joka muodostuvat tavaroiden ja palveluiden myynnistä asiakkaalle, työntekijöiden palkka- ja sosiaalikulut ja kaupallisten edustajien sosiaalikulut, myynnin palkkiot, myynninedistäminen ja julkisuus.
- Johdon kustannukset, jotka ovat tarpeellisia liiketoiminnan johtamiseksi, johdon ja yleisjohdon palkat ja sosiaalikulut, palkkiot joita maksetaan asiantuntijoille, toimistotilojen vuokrat, toimistotarvikekulut jne.
- Rahoituksen kustannukset, joita muodostuu liiketoiminnalle osoitettujen tukien hakemisesta, lainoista, komissioista ja muista pankin kustannuksista ja rahoitustoimen veroista.

Tämä luokittelu on tarpeen, kun tutkitaan suunnittelua ja tarkastellaan toimintaa. Kustannukset kohdistetaan eri kuluvaihtoehtoihin tuotannon tason mukaan.

1.1. Kiinteät kustannukset

Kiinteäsummaiset kulut, ne ovat yrityksen tuotannon tasosta tai myynnistä riippumattomia. Esimerkiksi: palkat, koneet, toimintatilojen vuokrat, verot jne.

Ne voitaisiin nimetä kustannuksiksi, joita syntyy ilman tuotantoa, niin, että olipa yritys auki tai suljettu, kulut ovat samat.

1.2. Vaihtuvat kustannukset

Vaihtuvia kustannuksia syntyy ja ne riippuvat yrityksen tuotannon aktiivisuudesta ja myynnin määrästä. Esimerkiksi, raaka-materiaalit, suora työvoima, alihankintatyö, myynnin palkkiot, pakkaukset, alennusmyynnin palkkiot jne.

Jokaisen yrityksen pitää tuntea kustannusrakenteensa. Mutta se on myös tärkeää tuotannon suunnittelussa, tuotantoprosessissa, yrityksen johtamisessa ja valvonnassa sekä hinnanmuodostuksessa.

Esimerkiksi, jos suurin osa sen kustannuksista on kiinteitä, yritys ei voi olla liian herkkä tuotannon osien hinnoista. Kuitenkin, jos useimmat kustannukset ovat vaihtuvia, yritys tulee hyvin herkäksi osien hintojen vaihtelulle.

□ DIDAKTINEN OSIO 2: KANNATTAVUUSRAJA

Monet perinteiset liikemiehet ovat kysyneet itseltään seuraavan kysymyksen:” Miten paljon minulle maksaa pittää kauppani toiminnassa?

Tämä on tyypillinen kysymys, joka osoittaa monissa pienissä yrityksissä olevaa epätietoisuutta. He tietävät että heidän on myytävä, he tietävät, että heidän myyntikäyränsä pitää ylittää heidän kustannuskäyränsä, mutta he eivät tiedä kuinka paljon on myytävä. He eivät tiedä, mikä on heidän myyntinsä minimitaso.

Kannattavuusraja on rahoituksen työkalu, jonka avulla voi määritellä sen hetken, jolloin myynti on tasapainossa kustannusten kanssa.

On sanottu, että yritys saavuttaa kannattavuusrajan, kun se ei saa aikaan voittoa eikä tappiota, mikä tarkoittaa, kun sen voitto on nolla.

Se voidaan myös ilmaista minimivolyymina, joka pitää saavuttaa (tuotanto ja myynti), jotta saavutetaan kannattavuus.

Kannattavuusrajan laskemiseksi (BP), voit käyttää seuraavaa yhtälöä:

$$BP = \frac{\text{Kiinteät kustannukset} \times 100}{(100\% - \% \text{Vaihtuvat kustannukset})}$$

Joista:

Kiinteät kustannukset = Kaikki vuosittaiset kiinteät kustannukset

% Vaihtuvista kustannuksista = Prosenttia myynistä suhteessa vuosittaisiin vaihtuviin kustannuksiin

Kannattavuusrajan laskemiseksi on alitettava vuosibudjetista. Huolimatta yrityksen koosta, vuosibudjetti on välttämätön, koska sen avulla voidaan päätellä kannattavuusraja, tietyt myynnin tavoitteet ja tietysti analysoida tarkkaan yrityksessä muodostuvia kustannuksia.

Idea ei ole kustannuskäyrän "arvaaminen", vaan pikemminkin tehdä karkea arviointi tästä käyrästä, joka saattaa tuoda mahdollisuuden ennustaa suunnilleen kannattavuusrajaa ja asettaa yrityksen myyntitavoitteet tai tuotantotavoitteet.

Jotta ymmärrettäisiin, kuinka se toimii, tässä on esimerkki.

Keraamikolla, joka työskentelee yksin pienessä työpaikassa, on seuraavat vuosittaiset kustannukset:

Kiinteät kustannukset:

| | | | |
|------------------|----------------|---|---------|
| Työtilan vuokra: | 600€ x 12 kk | = | 7,200€ |
| Sähkö: | 50 € x 12 kk | = | 600€ |
| Palkat: | 2,000€ x 12 kk | = | 24,000€ |
| Vesi | 25€ x 12 kk | = | 300€ |
| Palovakuutus: | 500€ vuodessa | = | 500€ |
| Jätehuolto : | 400€ /vuosi | = | 400€ |

Kiinteät kulut yhteensä = 33,000€

Kuten huomaat, kiinteiden kustannusten arvio on helppo tehdä; kun vain et unohda eri syistä ja eri palveluista aiheutuvia kustannuksia.

Yrittäjän oman palkan laskeminen kiinteisiin kustannuksiin perustuu siihen periaatteeseen, että toimintaa ei tapahdu itsestään. Jonkun on pidettävä yllä palvelua. Jos omistaja ei sitä itse tee hänen on palkattava joku ja silloin tuon työntekijän palkka lasketaan kiinteisiin kustannuksiin. Siksi, jos palkatun työntekijän asemesta, omistaja tekee tämän työn, arvion ei pitäisi vaihdella ollenkaan.

Vaihtuvat kustannukset:

Ainoa kustannus, jonka voimme harkita olevan vaihtuvia kustannuksia on tuote, joka tekee keraamisen tuotteen mallin, laskemalla sen jokaista keraamista maljakkoa kohti (joita myydään 20€ kappale) tuotekustannukset yhteensä 1€.

$$\%VE = \frac{1€}{20€} \times 100\% = 5\%$$

Tätä tietoa käyttäen, edellinen kaava on:

$$BP = \frac{33,000 \text{ €} \times 100}{100\% - 5\%} = \frac{3,300,000}{95\%} = \mathbf{34,737\text{€}}$$

Tämä tarkoittaa, jos omistaja myy 34,737€, hän kattaa kustannukset. Tätä voidaan muunnella seuraavasti, ilmaisemalla tulojen ja kustannusten erona:

| | |
|-------------------------|------------|
| Tulot | 34,737 € |
| Miinus | |
| Kiinteät kustannukset | - 33,000 € |
| Vaihuivat kustannukset: | |
| (5% x 34,737) | - 1,737 € |
| | ----- |
| Tulos | 0 |

Todellakin, tulos on nolla, koska tulot ja kustannukset ovat yhtä suuret.

Yhteenvetona, tuolla myyntivolyymilla (34,737€), miinimäärä keraamisia maljakoita kattamaan kustannukset on:

$$\text{Maljakoiden määrä} = \frac{34,737}{20\text{€ /maljakko}} = 1,736.8 \text{ maljakkoa vuodessa}$$

Siksi 220 vuosittaisessa työpäivässä, hänen on tehtävä

$$\text{Maljakoiden määrä} = \frac{1,736.8}{220 \text{ pv}} = 7.90 \text{ Maljakkoa päivässä}$$

Tätä työkalua käyttäen voimme ilmaista vaadittavan minimitoiminnan määrän, jolla käsityöläinen kattaa kustannuksensa.

□ DIDAKTINEN OSIO 3: TUOTTEEN KANNATTAVUUSRAJA.

3.1. Tuotteen kannattavuusraja

Kuten olemme nähneet edellisessä kappaleessa, on mahdollista määritellä yrityksen minimimyynnin raja, jotta saavutettaisiin voittoa:

Samoin, kun yritämme laskea yksittäisen tuotteen tai palvelun hintaa, samanlaisia asioita on huomioitava.

On olemassa minimiyyksikköhinta, jolloin kustannukset ja tulot ovat yhtä suuret, eikä tule voittoa, tätä kutsutaan tuotteen kannattavuusrajaksi (PBP).

Se lasketaan samalla mallilla kuin edellä käytettiin:

$$\text{PBP} = \frac{\text{Suorat tuotantokustannukset} \times 100}{(100\% - \% \text{ yleiset tuotantokustannukset})}$$

Suorat tuotantokustannukset ovat:

- Käytettyjen materiaalien hinta.
- Tuotantohenkilöstön palkat.

Materiaalien hinta on tuotteen kaikkien osien kaikkien yksittäisten materiaalien hinnat.

Esimerkiksi, Cola juomanesteen valmistamisen hinta. Suorien työvoimakustannusten hinta on sen työn hinta jota käytetään suoraan tuotteen valmistamiseen yhtä yksikköä kohti.

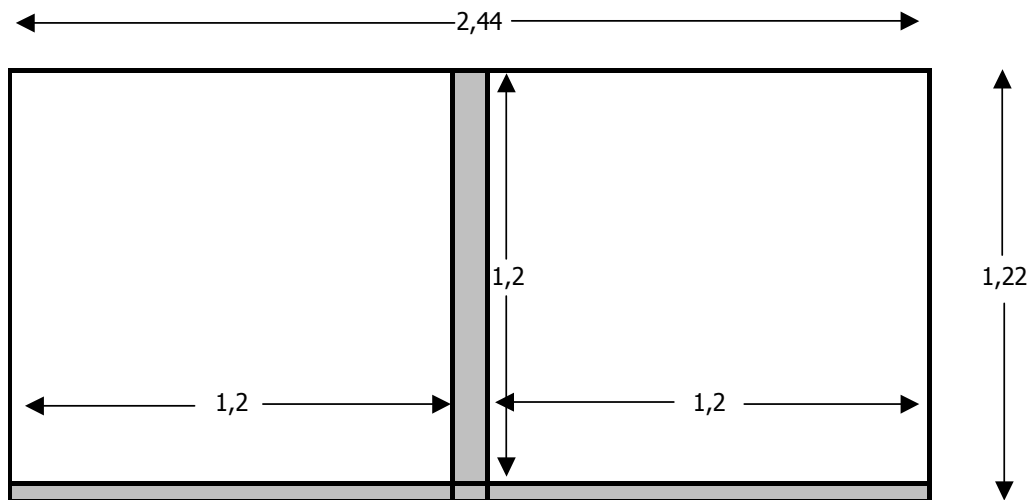
Tämä käsite jaetaan edelleen hinnoittelun eri osiin.

Yleiset tuotantokustannukset (GME) ovat ne jäljellejäävät kustannukset tuotantoketjussa, jotka eivät suoraan liity valmistamiseen, koska ne eivät ole tuotteen osia, esimerkiksi sähkövoima.

Esimerkiksi, pöytään tulee kuitulevykansi mitoiltaan 1.20 m x 1.20 m bx 1.9 mm ja neljä lujaa puujalkaa korkeus 75 cm ja koko 3 cm x 3 cm. Tarvikkeisiin kuuluu myös 4 metallitukea pöydän jaloille. Sitten nämä kiinnitetään jokainen 4 ruuvilla.

Pöytälevyä ostetaan 244 cm x 122 cm kokoisena ja puu jalkoihin tulee 200 x 3 x 3 cm lankkuina.

- 1) 40 € maksava levy voidaan jakaa kahteen osaan kahteen pöytään ja jäljelle ja osia levyn leikkaamisen jälkeen.



Jäljellejäävät osat eivät ole käyttökelpoisia ja voidaan heittää pois. Johdonmukaisesti kuluja tulee sekä hyödynnettävistä osista ja levyn kokonaishinta jaetaan kahdella.

Jokaisen pöytälevyn hinnaksi tulee:

$$\text{Pöytälevyn hinta} = \frac{40 \text{ €}}{2} = 20\text{€}$$

Jalat tehdään 200 cm paloista ja mitta on 75 cm. Jokaisesta lankusta voidaan tehdä kaksi jalkaa ja jäljelle jää 50cm pala, joka on heitettävä pois.

Jos yhden lankun hinta on 10€, kukin jalka maksaa 5€. Tarvitsemme myös kaksi lankkua neljään jalkaan.

Kun tiedämme, että tukiosat ovat 2.5 €:n arvoisia ja ruuvit 0.1 €/kpl, voimme tehdä seuraavan analyysin:

| PART | Amount | Unit price | Cost |
|----------------|--------|------------|----------------|
| Board | 2 | 20,00 | 40,00 |
| Legs | 4 | 5,00 | 20,00 |
| Assembly parts | 4 | 2,50 | 10,00 |
| Screws | 16 | 0,10 | 1,60 |
| TOTAL | | | 71,60 € |

Tässä taulussa voimme nähdä tuotteen eri osien ja käytettävien materiaalien hinta-arvion.

3.2. Hinnoittelu

Tuotteen hinnoittelu on laskentaa, jossa otetaan huomioon kaikki kiinteät ja muuttuvat kulut, joita tulee tuote- tai palveluyksikön tuottamisesta niin, että voimme tietää täsmälleen tämän tuotteen kaupallistamisen hinnan.

Tähän tarkkaan hintaan perustuen, voimme saada marginaalin tai voiton tuotteen myynnistä, mikä myös takaa toiminnan jatkuvuuden.

Hinnoittelu tuo vaaditun tiedon tuotannolle ja ostotoiminnalle. Tuotannossa voi olla ongelmia sekä tuotantoprosessin valmistelun tasolla että tuotannon johtamisessa tai tuotanto-osastolla.

Tämäntyyppisten toimintojen aika jaetaan valmistelu- ja tuotantoaikaan. Samoin, hinnoittelusta voi tulla tuotannon tilaus.

Esimerkki

Puukäsityöläisen pitää laskea miten paljon puuta hän tarvitsee tehdäksensä vaatekaapin ja kuinka paljon se maksaa hänelle. Hän laskee myös lakkapurkkien määrän, joita käyttää. Hänen täytyy laskea aika, joka kuluu tämäntyyppisen huonekalun valmistamiseen, eli vaatekaapin valmistamisen arvioitu palkka, samoin kuin prosessissa käytettävä sähkö, työtilojen ja tarvittavien työkalujen poistot.

Hänen on myös laskettava niiden vaatekaappien määrä, joka hänellä on jo varastossa, lukumäärän pitää olla sopusoinnussa tilausten kanssa ja kun puhutaan rahoituksesta, on tiedettävä, minkälainen on kysynnän taso.

Tässä esimerkissä, teoreettinen jako tuotantokustannuksille voisi olla:

| VAATEKAAPINVALMISTUKSEN HINNOITTELU | | |
|-------------------------------------|--|------------------------------|
| TUOTANNON HINNOITTELU | VAATEKAAPIN VALMISTUKSEN OLETETTU TYÖVOIMAKUSTANNUS | |
| | VAATEKAAPIN VALMISTUKSESSA KÄYTETYN SÄHKÖVOIMAN OLETETUT KUSTANNUKSET | |
| | VAIHTELEVAT TUOTANTOKUSTANNUKSET | TYÖILOJEN POISTOT |
| | | KÄYTETTYJEN KONEIDEN POISTOT |
| | MUUT MAHDOLLISET TUOTANTOKUSTANNUKSET | |
| MATERIAALIEN KOKONAISHINTA | VAATEKAAPIN MATERIAALIT (PUU, LAKKA JNE) | |
| | TUOTANTO-OLOSUHTEET (TYÖKALUT JA MUUT VÄLINEET JOITA SEN TUOTTAMISEEN TARVITAAN) | |
| MUUTA KULUT | RAHOITUSKULUT VAATEKAAPIN TUOTTAMISEKSI | |

Seuraava tieto on saatavissa vaatekaapin hinnoittelun tekemiseksi:

| TUOTANNON HINNOITTELU | | kulut |
|-----------------------|-----------------------------|-------------|
| Tuotannon hinnoittelu | LTYÖVOIMA | 0,31 |
| | KÄYTETTY SÄHKÖVOIMA | 0,14 |
| | TUOTANTORAKENNUSTEN POISTO | 0,16 |
| | KÄYTETTYJEN KONEIDEN POISTO | 0,08 |
| | MUUT KUSTANNUKSET | 0,06 |
| | TUOTTEEN MATERIAALIKULUT | 3,8 |
| | VAATEKAAPIN | 0 |
| | RAHOITUSKULUT | 0 |
| | YHTEENS | 4,55 |

Kun kaikki kulut on laskettu, valmistajan on mahdollista asettaa myyntihinta tuotteelleen. Koko tämä analyysi, joka on sovelias erilaisille tuotannon alueille tuotteiden valmistuksessa, sisältää tuotteiden laatutestausta ja tarjouskilpailua.

Hinnoittelu on ponnistus valmistajalle, koska hänen olisi löydettäväkeinot, tehdä työ lyhyimmässä ajassa ja niin vähällä työvoimalla kuin mahdollista. Ideana on maksimoida prosessissa täydellisyys.

Hinnoittelu lasketaan painottaen valmistettavassa tuotteessa käytettävien materiaalien eri rakennetasoja: eli onko kysymys viimeistellystä tuotteesta vai puolivalmisteesta. Jälkimmäisessä tapauksessa, tuotetilaukset ovat avoimia koko hinnoittelun osalta .

Myyntihinta

Kun olemme laskeneet hinnan, meidän on vielä laskettava tuotteellemme sopiva myyntihinta.

Myyntihinta on tuotteen tai palvelun arvo jolla se myydään asiakkaalle. Se sisältää yksikköhinnan ja voiton.

Tuotteen myyntihinnan laskemisessa on monia strategioita, pitäen mielessä kaikki nuo työkalut, joita olemme selostaneet edellä. Jos ajattelemme keraamikkoa edellisessä esimerkissä kuten puukäsityöläistä. Keraamikon piti tehdä 7,90 maljakkoa päivässä. Se näyttää olevan oikein, mutta ajattele aikaa jolloin häneltä kului kolme tuntia jokaisen maljakon valmistamiseen ja hän oli ainoa yrityksen työntekijä: se olisi mahdotonta. Hänen olisi lisättävä myyntihintaa tai karsittava kustannuksia (mikä yleensä on mahdotonta tehdä, varsinkin omassa yrityksessä tai pienessä liiketoiminnassa

Täten, edellisen esimerkin mukaan, oletamme, että tämän vaatekaapin tuotantokustannukset ovat 0.45€, materiaalikustannukset 3.80€ ja ettei ole muita varustekustannuksia. Meidän on myös pidettävä mielessä liiketoiminnan kustannukset, tässä, jotka muodostuvat käsityöläisen itse tekemistä kuljetuksista, lisättyinä joillakin yleiskustannuksilla sekä varastohenkilöstön palkat sekä muun tyyppiset kustannukset, kuten mainostaminen eri tiedotusvälineissä, jotka lasketaan myyntihinnan perusteeksi, joka tässä tapauksessa on 0.20€.

Jos haluamme ansaita 10% jokaisen vaatekaapin myynnistä, on pidettävä mielessä että:

| | | |
|-----------------------|--|------------|
| NETTOVOITTO | | 0,10 x kpl |
| YLEISKULUT | (mitä haluamme saavuttaa | 0,20 x kpl |
| KAUPALLISET KULUT | vaatekaapilla) | 0,3 |
| VALMISTUSKUSTANNUKSET | { Production Materiaalikulut Vaatekaapin varustus | 0,45 |
| | | 3,8 |
| | | 0 |

Myyntihinta on kaikkien valmistuskustannusten, liiketoiminnan kustannusten, yleiskulujen ja nettovoiton summa, toisin sanoen:

SP (MYyntihinta) = VALMISTUSKUSTANNUKSET + LIIKETOIMINNAN KUSTANNUKSET + YLEISKULUT + NETTOVOITTO

Esimerkiksi:

$$SP = (0.45+3.8) + 0.3 + 0.20SP + 0.10SP$$

$$\text{Täten SP (myyntihinta) = 3.85 € vaatekaappia kohden}$$

□ DIDAKTINEN OSIO 4: VEROT, JOITA LISÄTÄÄN TUOTTEELLE TAI PALVELULLE.

jotkut verot lisäävät lopullista hintaa, joten on hyvin tarpeellista oppia niistä.

4.1. Arvonlisävero(VAT)

Se on tyypiltään yleinen vero, jota kannetaan tuotettujen tai välitettyjen tavaroiden tai palvelujen kuluttamisesta liiketoiminnassa tai tuotannossa..

Tämä vero muodostaa espanjalaisen epäsuoran verotuksen perustan, samoin myös muissa Euroopan maissa.

Se syntyy ja sitä kerätään koko liiketoiminnan ketjun läpi kunnes tuote saavuttaa kuluttajan, joka kantaa tämän veron aiheuttaman taakan.

Jokainen tuottaja lisää veron jokaiseen myyntiinsä sekä toimittajiensa myyntiin.

Lopullinen asiakas ei voi vähentää veroa, koska hän on sen kanssa tekemisissä kuluttaessaan tuotteita tai palveluita. Loppukäyttäjänä tai sellaisena toimivana pidetään:

- Luonnolliset henkilöt, jotka eivät ole työnantajia tai ammatinharjoittajia.
- Luonnolliset tai lailliset henkilöt, jotka ovat ammatinharjoittajia ja työnantajia, silloin kun toiminta on hänen yrityksensä ulkopuolella tapahtuvaa.
- Työnantajat tai ammatinharjoittajat siinä laajuudessa, kuin heidän toimintansa ei ole vapautettu verosta, koska he eivät voi vähentää tavaroiden tai palveluiden hankintakiintiötä niiden tavaroiden osalta, joita he käyttävät verollisessa toiminnassa.

Arvonlisäverotyypit Espanjassa:

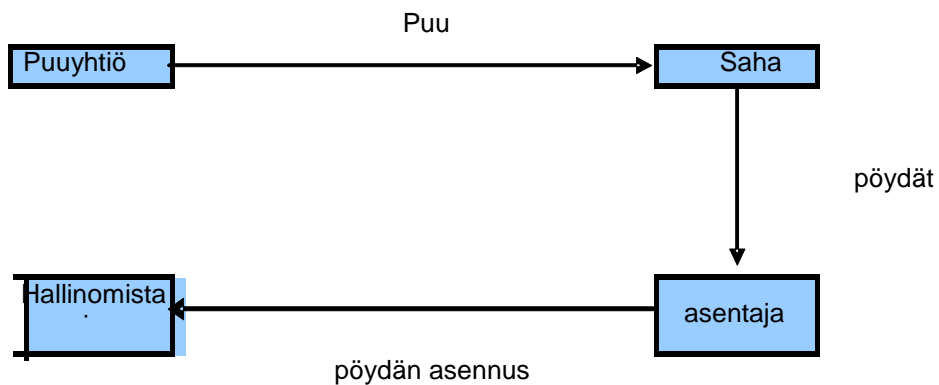
- Yleinen tavallinen VAT: 16%. Käytetään useimmissa tavaroissa ja palveluissa pääsääntöisesti.
- Alennettu VAT: 7%. Käytetään muissa asuntokaupassa ja epäoleellisissa ruoan hinnoissa.
- Erikois-alennettu: 4%. Normaaleissa ruokatarvikkeissa.

Arvonlisävero on yhtenäistetty Euroopan Yhteisössä (EC), niin, että kansalliset säädökset jäsenmaissa on sovittava hyväksytyihin yhteisön normeihin.

Esimerkki

Saha ostaa 40 m³ puuta metsäyhtiöltä 1,000€ / m³. Saha siirtää 40m³ puuta 4,000 pöytälevyn mittaukseen 200 x 20 x 2,000mm. jokaiseen sahausjätettä 20 %, myy jokaisen pöytälevyn 15 €:lla yritykselle, joka kokoaa puisia pöytiä. Tämä yritys käyttää ne konserttihadin seinien verhoiluun, jonka kokonaispinta-ala on 1,600 m² ja lasku lähetetään konserttihadin omistajalle 100 €/m² sovittuun hintaan.

Graafisesti esitettynä ketju on seuraava:



Kun jokainen yritys velottaa 16% arvonlisäveroa, yritykset laskuttavat seuraavasti:

| | Unit | Amount | Unit price | Sales amount | VAT | Total charged |
|----------|----------------|--------|------------|-------------------|-----------|-------------------|
| Forestry | m ³ | 40 | 1.000,00 | 40.000,00 | 6.400,00 | 46.400,00 |
| Sawmill | Tabl | 4000 | 15 € | 60.000,00 | 9.600,00 | 69.600,00 |
| Assembly | m ² | 1600 | 100 € | 160.000,00 | 25.600,00 | 185.600,00 |
| Owner | | | | --- | --- | --- |

Sen jälkeen jokainen yritys päättää arvonlisäverostaan, joka on lopullinen erotus:

KERÄTTY VERO
- MAKSETTU VERO

= Summa, joka maksetaan verotoimistolle

Seuraava taulukko osoittaa jokaisen yrityksen osalta veron määrän:

| | Output | Input | Difference to Paid up | |
|-------------------|-------------|------------|-----------------------|----------------------|
| Forestry business | 6.400,00 € | --- | 6.400,00 € | } 25.600,00 € |
| Sawmill | 9.600,00 € | 6.400,00 € | 3.200,00 € | |
| Assembly | 25.600,00 € | 9.600,00 € | 16.000,00 € | |
| Owner | --- | --- | --- | |

Tästä voimme nähdä, että:

- Hallinomistajan saama kokonaisverosumma 25.600€, loppukäyttäjänä ei ole koskaan vähennyskelpoinen.
- Veroista kertynyt tulo, metsäyhtiön, sahan ja kokoonpanoyrityksen, nousee yhteensä 25,600€, joka on sama summa mikä lisätään loppukäyttäjälle.
- Se mitä jokainen yritys saa on suhteutettu tuotannon arvoon ketjussa.
- Mikään yritys ei saa kuluja arvonlisäverosta, koska se minkä he velottavat asiakkaalta jaetaan sitten välittäjälle ja verotoimistolle maksettaviin osiin.

Yhteenvetona:

ALV on neutraali kaikille yrityksille, kun he ovat arvonlisäketjun keskellä ja se on kustannuspanos vain loppukäyttäjälle.

4.2. Muiden veromuotojen vaikutus

Seuraavana analysoimme muiden verotusmuotojen vaikutusta tuotteen hintaan.

Tietyt Valtion verot, kuten henkilökohtainen tulovero tai yhteisövero kohdistetaan saavutettuun voittoon. Tämä tarkoittaa, veroa maksetaan vain jos voittoa on saatu aikaisemmin. Ilmiselvästi nämä verot eivät ole kuluja, eivätkä koskaan tule osaksi tuotantokustannuksia.

Nämä ovat paikallisia veroja, kuten kiinteän omaisuuden vero tai liiketoiminnan vero. Edellinen liittyy kiinteän omaisuuden tilaan ja jälkimmäinen toiminnan käytöntöihin. mutta vain yrityksissä, joiden tulot 300,000 € a vuodessa. Lisäksi, jokaisella kaupungilla tai kunnalla voi olla myös tukimaksuja ja erikoismaksuja..

Kaikki yllämainitut ovat toiminnan yleiskustannuksia, joten ne eivät lisää suoraan myyntihintaa, mutta laitetaan mieluummin kuluihin, samalle viivalle jäljelle jäävien muiden yleiskulujen kanssa.

ITSEARVIOINTI

Teet nyt tämän kappaleen itsearviointin. Tehtävässä on kahdeksan monivalintakysymystä.

- Jokaisessa kysymyksessä on kolme vastausvaihtoehtoa, mutta vain yksi on oikea. Ympyröi se, jonka arvioit olevan oikean. .
- Kun olet vastannut kaikkiin kysymyksiin, vertaile vastauksiasi harjoitusten jälkeen olevaan vastausavaimeen..
- Käytä tätä tilaisuutena vetää johtopäätöksiä , mitä sinun pitäisi kerrata, selvittää tai kysyä.

1. Mikä on väärä väittäjä?

- a) Kustannus on taloudellinen arvo, joka lisätään tuotteeseen ja ne kulut, jotka ovat osa lopullista tuotetta ovat myös kustannuksia.
- b) Kulu on tuotteesta aiheutuva taloudellinen määritelmä.
- c) Kuluja käytetään tuotteen tai palvelun sopivan hinnan laskemisessa ja selvittämään mikä tuote tai palvelu aiheuttaa tappioita.

2. Kulut ja kustannukset luokitellaan yrityksessä niiden aiheuttajan mukaan, kuten:

- a) Tuotanto, kauppa, rahoitus ja vaihtelevat kustannukset.
- b) Johtaminen, kauppa, rahoitus ja tuotantokulut
- c) Tuotanto, kauppa, johtaminen ja rahoituskulut.

3. Toimitilojen vuokraus sekä veden ja energian kulutus ovat keraamikolle:

- a) Vaihtuvia kustannuksia.
- b) Kiinteitä kustannuksia.
- c) Ei kumpaakaan.

4. Tuotteen kannattavuusraja:

- a) Vakiosumma, huolimatta yrityksen tuotannon ja myynnin tasosta.
- b) Yksikön vähimmäishinta, kun kustannukset ja tulot ovat samansuuruiset ja voitto on nolla.
- c) Tämä työkalu auttaa määrittelemään sen hetken, jolloin kiinteät kustannukset ovat yhtä suuret kuin vaihtuvat kustannukset..

5. Mikä seuraavista hinnoittelua koskevista väittämistä on oikein?

- a) Tuotteen hinnoittelu sisältää kaikkien kiinteiden kulujen ja kaikkien vaihtuvien kulujen todentamisen, jotka syntyvät tuotteen tai palvelun valmistamisesta, jotta tiedetään tarkkaan kuinka paljon tuotteen kaupallistaminen maksaa.
- b) Hinnoittelu koostuu kaikkien asiaan liittyvien kustannusten luokittelusta rahoitusrakenteessa ja lisättyjen elementtien taloudellisen arvon päättämisen.
- c) Tuotteen hinnoittelu sisältää vaihtuvat kustannukset jotka liittyvät tuotantoprosessiin.

6. Myyntihinta:

- a) Yleisin myyntihinnan laskentatapa sisältää kulujen ja kustannusten todentamisen ja se jälkeen halutun voiton lisäämisen
- b) Myyntihinta on tuotteen tai palvelun asiakkaalle myyty arvo.
- c) kaikki edelliset väittämät ovat oikeita.

7. Arvonlisävero (VAT):

- a) Se on yleinen vero, joka vaikuttaa laillisen henkilön saamiin voittoihin talousvuoden aikana, sitä säätelevät määräykset ja normit, joita antavat Kaupalliset säädökset, yhteisölaki ja yleiset kirjanpito-ohjeet.
- b) Se on yleinen vero, jota kannetaan tuotettujen tai välitettyjen tavaroiden tai palveluiden kuluttamisesta liiketoiminnassa tai tuotannossa.
- c) Se on verotyyppi, jonka loppukäyttäjät vähentävät. Loppukäyttäjät ovat luonnollisia henkilöitä, jotka eivät ole työnantajia, laillisia tai luonnollisia henkilöitä, jotka ovat työnantajia ja liikemiehiä ja ammatinharjoittajia..

8. Mikä on oikea väittämä?

- a) Henkilökohtainen tulovero on paikallinen vero.
- b) On olemassa vain paikallisia veroja, kuten liiketoiminnan tulovero.
- c) Kiinteän omaisuuden vero ja liiketoiminnan tulovero ovat paikallisia.

| Itsearviointitehtävät | | |
|-----------------------|--------|----------|
| Question | Answer | Location |
| 1 | A | D.U. 1 |
| 2 | C | D.U. 1 |
| 3 | B | D.U. 1.1 |
| 4 | B | D.U. 3 |
| 5 | A | D.U. 3.2 |
| 6 | C | D.U. 3.2 |
| 7 | B | D.U. 4.1 |
| 8 | C | D.U. 4.2 |

□ TAVOITTEET:

- ✓ Esitellä opiskelijoille yrityksen erilaisia rahoitusmuotoja. esitellä peruskäsitteet, niiden vastavaikutukset ja sopivin malli tarkastella yrityksen talous-rahoituksellista tilaa.

□ DIDAKTINEN OSIO 1: RAHOITUS.

Kaikki liiketoiminnan yksiköt tarvitsevat resursseja toimintansa varmistamiseksi; se toiminta, jonka tehtävänä on näiden resurssien hankkiminen on rahoitustoimintaa.

Rahoitus on rahoituskeinojen (rahan) hankkimista yrityksen kuluihin ja investointeihin, joita tarvitaan sen toimintojen kehittämisessä.

Siksi, raha on keino, ei tavoite.

Kun pitää valita sopivin rahoituksen muoto, on pidettävä mielessä kulut, takaisinmaksuaika (aika, jonka kuluttua meitä pyydetään maksamaan takaisin) ja kohde.

Rahoitusmuotoja on kahdenlaisia:

- ✓ Oma rahoitus
- ✓ Ulkoinen rahoitus

1.1. Oma rahoitus.

Se sisältää yritykselle itselleen tai sen omistajille kuuluvan omaisuuden. Se ei sisällä mitään muita kuluja yritykselle, lukuun ottamatta omistajille jaettavat osingot. Tavallisimpia ovat:

- ✓ Resurssit, jotka on hankittu omistajien myötävaikutuksella..
- ✓ Omarahoituksen tuet ja julkiset avustukset.
- ✓ Omarahoituksen kartuttaminen.
- ✓ Omarahoituksen säilyttäminen.

Sisäisiä rahoituslähteitä kutsutaan myös sisäiseksi rahoitukseksi. omavastuiksi tai nettopääomaksi.

1.2. Ulkoinen rahoitus.

Se sisältää omaisuuden, jonka yritys on saanut muilta ihmisiltä, jotka eivät ole sen omistajia. Näitä elementtejä on saatavilla tiettyinä aikoina. Tämä rahoitus vaatii kuluja korkoina tai kustannuksina tai komissioina. Tavallisimmat ovat :

- ✓ Ennakkosuoritukset ja lykätty maksut
- ✓ Yksityisen tai julkisen organisaation tuki ulkoisella rahoituksella..
- ✓ Lainat.
- ✓ Antolainaus.
- ✓ Ylitykset.
- ✓ Omaisuuden vähentäminen tai velkaneuvottelut.
- ✓ *Leasing.*
- ✓ *Vuokraaminen.*
- ✓ *Välittäjät.*

□ DIDAKTINEN OSIO 2: YRITYKSEN OMARAHOITUS.

2.1. Pääoma.

Se on sijoitetun rahan tai tavaroiden arvo, ilman oikeutta saada sitä takaisin. Pääoman pitää olla tasapainossa ja se maksetaan etukäteen erilaisten liiketoimintalainsäädännön määrittelemien säädösten mukaan.

2.2. Julkinen tuki ja avustukset.

Tuet ovat avustuksia jonkun tietyn tavoitteen saavuttamiseksi, niitä ei tarvitse palauttaa.

On myös muunlaisia taloudellisia avustuksia, kuten sosiaaliturvamaksujen alennuksia, verojen ja muiden maksujen maksuaikojen pidentämisiä, edullisia lainoja ja rahoitustukia, työllistämistukia tai tukia infrastruktuurin parantamiseksi jne.

Tällaiset tuet ovat kiinnostavia, koska niihin ei liity minkäänlaisia rahallisia maksuja eikä niitä tarvitse palauttaa.

Tämäntyyppinen rahoitus auttaa tavoitellun talousarvion mahdollistamista, ja perustuu erilaisiin taloudellisiin analyyseihin. This type of financing is subjected to budgetary availability estimated, based on different economic analyses.

2.3. Varannot.

Ne ovat talousvuonna toiminnasta tulleita voittoja, joita ei ole jaettu. Niitä kerätään liiketoimintayksiköissä.

Tämäntapainen oma rahoitus tunnetaan "rikastumisena".

2.4. Tulevien kuoletusten ja varausten jakaminen.

Ne mahdollistavat yrityksen omaisuuden pysymisen koskemattomana, ja tunnetaan "oman rahoituksen ylläpitona".

Oma rahoitus viittaa varoihin, jotka kuuluvat yritykselle tai ihmisille, jotka sen muodostavat

□ DIDAKTINEN OSIO 3: YRITYKSEN ULKOINEN RAHOITUS.

3.1. Ennakkoveloitukset ja jälkimaksut

Ennakkomaksut. Ne ovat tilityksiä, joita käytetään asiakkailta saadun rahan määrän rekisteröinnissä, vaikka ei vielä ole esitetty maksuvaatimusta tai suoritettu tavaran jakelua tai kauppaa,

Tämäntyyppisiä toimia tehdään riippuen käytetyn valuutan muodosta ja paikasta, jossa toimitus tehdään, riippuen myös asiakkaista, jotka pääasiassa valtuuttavat laskuttamaan ennakkoon.

Kirjanpidon näkökulmasta tavaroiden jakelu ja palveluiden tuottaminen on syy, miksi ennakkoperintää tehdään ja niiden peruste on kirjanpidossa koska ne on tehty tavaroista tai palveluista joiden jakelu tapahtuu myöhemmin tulevaisuudessa.

Yleisimmät ennakkolaskutuksen ajat ovat 30, 60 ja 90 päivää, ja etuna on että ainoa mahdollinen kulu on ostotoiminnan alennusmyyntien kustannukset.

Jälkimaksut. Myyjä jakelee tavarat, vaikka ostaja ei heti täytä velvoitteitaan, mutta lähiajan kuluttua, josta osapuolet sopivat ajankohdan, tapoja on kaksi: lyhyt tai pitkä aikaväli. Tuottajan tekemä jälkimaksu sisältää koron tai provision, jotka saattaisivat tai eivät sisältyä tuotteen tai palvelun hintaan; toisaalta se voidaan sisällyttää tuotteiden tai palveluiden hintaan.

Makujen tärkeimmät vaatimukset ovat seuraavassa:

- a) Vekseli.** Lain säätelemä. Tämän dokumentin antaa henkilö, jota kutsutaan vekselin asettajaksi, joka pyytää toisen henkilön, vekselin maksajan, maksamaan tietyn rahasumman asetettuna päivänä toiselle henkilölle, jota kutsutaan vekselin omistajaksi.

Melko usein asettaja ja maksaja voi olla sama henkilö kuten myös asettaja ja omistaja.

Vaatimukset, joita vekselissä on oltava:

- ✓ pyyntö maksaa tietty summa rahaa.
- ✓ Vekselin eräpäivä.
- ✓ Paikka, jossa vekseli on tehty.
- ✓ Henkilön nimi joka saa maksun.

- ✓ Viite ajasta ja paikasta, jossa suoritus on syntynyt.
- ✓ Vekselinasettajan allekirjoitus tai vastaava valtuutus.

Jos joku näistä vaatimuksista puuttuu, vekseli ei ole pätevä paitsi jos:

- ✓ Jos vekselissä ei ole mitään vihjettä viimeisestä maksupäivästä sen tulkitaan olevan maksussa näytettäessä.
- ✓ Jos siinä ei ole mitään muuta vihjettä, nimeä lähinnä oleva paikka tulkitaan maksupaikaksi ja asettajan osoitteeksi.
- ✓ Niissä vekseleissä, joissa ei ole merkitty tapahtumapaikkaa, asettajan nimeä lähin paikka tulkitaan tapahtumapaikaksi.

Vekseli voidaan asettaa maksettavaksi kolmannelle henkilölle, asettajalle tai muuhun järjestettyyn paikkaan. Se voidaan myös kirjoittaa maksettavaksi näytettäessä tai tietyn ajan kuluttua.

Asettaja voi määrätä tietyn korkosumman lisättäväksi. Tämä suma täytyy näkyä vekselissä.

- b) Velkakirja.** Se on laskun allekirjoittajana tunnetun henkilön kirjallinen sitoumus maksusta käyttäjältä maksaa tietty summa, tietyssä paikassa ja dokumentissa ilmoitettuna aikana. Tätä dokumenttia säädellään laissa.

Velkakirjasta pitää löytyä:

- ✓ Velan tyyppi.
- ✓ Lupaus maksaa tietty summa.
- ✓ Eräpäivä, joka voi olla tietty päivämäärä, jokin jakso tietystä päivästä alkaen, näytettäessä tai tietty aika sen jälkeen. Viimeinen kuluu umpeen näyttöpäivästä siihen, kun velkakirjasta neuvoteltiin.
- ✓ Maksupaikka.
- ✓ Sen henkilön nimi, joka saa maksun tai jonka pyyntöä toteutetaan.
- ✓ Allekirjoituksen päiväys ja paikka
- ✓ Allekirjoitus, kuka mainitaan allekirjoittajana.

Velkakirjan allekirjoittaja ottaa vekselin asettajan ja hyväksyjän roolin.

Velkakirja voidaan antaa tuojalle, jolloin se on yksinkertaisesti maksulupaus.

3.2. Julkisten ja yksityisten laitosten tuet

Ne ovat taloudellisia avustuksia, joita voivat antaa julkiset tai yksityiset organisaatiot. Ne ovat takaisinmaksukelpoisia, mikä tarkoittaa, että ne pitää palauttaa ja siksi tämäntyyppiset tuet annetaan takaisin tietyn ajan kuluttua.

Julkisten tai yksityisten organisaatioiden tuet ovat yleensä olemattomia tai paljon pienempiä kuin tällaisten toimien jäljelle jäävät kulut, koska ne käyttävät korkokantaa joka on alempi, kuin muiden markkinoilla olevien ulkoisten rahoitustuotteiden.

3.3. Lainat

Laina kohdistetaan tavallisesti tiettyyn investointiin, koska se tavaroiden kulutusta, tuotantoa tai palvelua. Tämän tyyppisissä toimissa, yksi osapuoli, lainanantaja, antaa summan rahaa toiselle rahansaajalle, jota kutsutaan lainanottajaksi. Jälkimmäinen sitoutuu palauttamaan lainatun pääoman tiettyinä, sovittuna päivinä maksaen tiettyä korkea, joka on käytetyn pääoman hinta (summa rahaa), joka lainattiin sopimuksessa mainittuna päivinä.

Laina vaatii kuolettamistoimenpiteitä. Näitä toimenpiteitä tarvitaan ajoittain lainatun rahan ja laina-aikana kertyneen koron palautuksessa.

On olemassa kahden tyyppisiä takuita:

- ✓ Henkilötakaukset; vuosittainen pääoma tai ihmisten kiinnostus, jos rahoituskokonaisuutta harkitaan ei ole riittävä.
- ✓ Omavelkainen takuu, jonka lisätakuu on se että, lainanottajan vastuu siirtyy takaajalle.

Ja kahden tyyppisiä lainoja:

- ✓ Kiinnelaina: kun toimet taataan kiinteällä omaisuudella
- ✓ Käytetyt elementit, jotka takaavat toiminnan irtaimella omaisuudella tai rahoitustuotteilla.

Lainat, joissa on obligaatio kiinnitys on tehty julkisilla asiakirjoilla, muut sovitaan lainasopimuksilla tai lainakirjalla.

Rahoituskuluina pidetään korkoa (maksetaan säännöllisin väliajoin), tarkistusmaksut ja avausmaksut (lainasta päätettäessä), myyntikulut (notariaatti tai yhtymä) henkilölainoissa ja notariaatti sekä rekisteröintikulut kiinnelainoissa. Yleensä veloitetään keskeytyskulut (aikaisemmasta keskeyttämisestä). Tässä tapauksessa, tämä provisio maksetaan varatusta pääomasta.

Kun kiinnelaina loppuu, se vaatii lisää notariaatti- ja rekisteröintikuluja, koska omaisuus pitää uudelleen rekisteröidä asiakirjoihin.

Yritykset käyttävät pankkilainaa, kun ne tarvitsevat tarkan summan rahaa tietyn ajaksi.

3.4. Antolainaus

Rahoituslaitoksen käyttämä toimenpide, jolla varustetaan asiakas tietyllä summalla rahaa, kunnes tietty summa saavutetaan, tietyn aikajaksoksi. Asiakas on velvollinen palauttamaan summan

Kulut ovat: korko (ennakoidulle summalle), palkkio (prosentteja lainauksen määrästä), mahdollinen palkkio (voidaan hyväksyä sopivana käyttämättömänä tavarana) ylimääräinen palkkio maksetaan suurimmalle pääomalle, joka ylittää sovitun lainamäärän) ja myyntipalkkio (notariaatti, myyntiagentti, julkinen yhtymä). Niitä

hoidetaan pankkitilin kautta, jolta lainansaaja voi nostaa rahaa sovittuun lainakattoon saakka ja jolle hän voi myös tehdä talletuksia.

Se toteutetaan muodollisesti solmimalla lainasopimus tai lainakirja, jossa asiakas velvoitetaan palauttamaan summa rahoituslaitosten suosittamana päivänä. Antolainaus on tärkeä toiminta yrityksille, jotka näkevät tarvitsevansa rahaa tietynä aikana, mutta eivät tiedä milloin ja kuinka paljon he tarvitsevat. Rahoituslaitos veloittaa vain koron kunakin aikana tarvittulle pääomalle.

Pankki tekee tavallisesti liiketoiminnan tarkastuksia, analysoidakseen sen toimintojen aktiivisuutta, taloudellista tilaa, takuita, asiakkaiden ansioita jne. Tehdäkseen tarkastuksia, se tarvitsee tuekseen jotain dokumentteja lainatakseen tilille tai tavaraomaisuutta toimintojen turvaamiseksi (omaisuusasiakirjoja, henkilöstön tuloverot, yhteisöverot, tilikirjat tai raportit jne.)

Esimerkiksi: Pikaluottoja välittävä laitos tarjoaa mahdollisuutta järjestää 600€:n luoton käsintehtyjä kynttilöitä valmistavalle yritykselle. Sovittu rahamäärä maksetaan 25 kuukaudessa ja palautetaan tietyn ajan jälkeen. Sellaisen summan vuotuinen korko on 25.56%. Lopuksi yritys maksaa 750€, 150€ enemmän kuin haettiin.

3.5. Tilin ylitykset

Tilinylitys tapahtuu, kun rahaa on nostettu, mutta varat tilillä eivät riitä, muistaen, että asiakkaan maksukyky ja uskottavuus edistävät tarvittavien varojen saamista. Jos asiakkaan tili näyttää punaista, vain pieni rahasumma on otettu ennakkoon. Tilinylitys selvitetään niiden toimesta, jotka ovat vastuussa kokonaisuudesta. (johtaja tai tarkastaja)

Paha tilinylitys tai varat jotka ylittävät oletetun summan, johtavat tämän tyyppisiin toimiin.

Tilinylitys on vastoin liiketoimintayksikön tasapainoa.

Asiakkaan on pakko palauttaa ylitetty summa heti. Ylityksen lopullinen maksu riippuu ylityksajasta ja milloin summa palautetaan tilille laina-ajan mukaan

Tilinylitys aiheuttaa rangaistuksen ylittäjälle, jonka täytyy normalisoida tilanteensa niin pian kuin mahdollista.

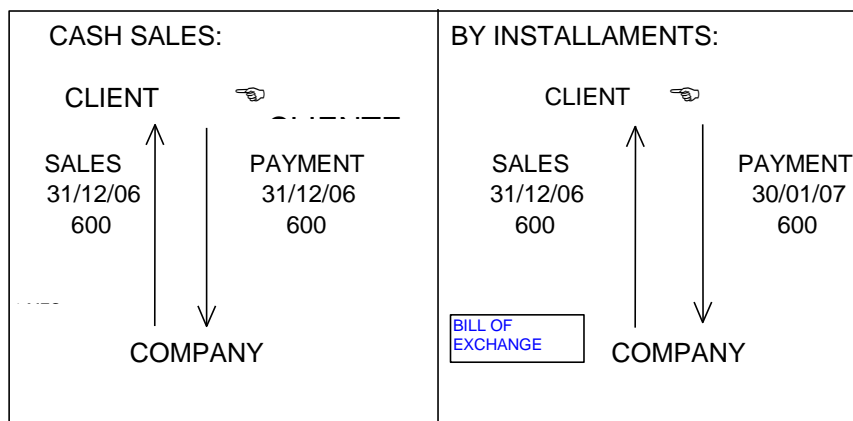
Esimerkiksi, henkilö on ylittänyt tilinsä kun tili näyttää punaista; toisin sanoen tämä henkilö on velkaa pankille. Tämä voi tapahtua, kun jonkun on maksettava lasku oletettua nopeammin jne. Näissä tapauksissa yhtiö voi vaatia korvaavia maksuja, asiakkaasta tulee velallinen ja alkaa keskustelujen ja analyysien sarja, jotka yleensä johtavat tiettyihin kustannuksiin

3.6. Vakuuksien diskonttaus tai laskujen neuvottelu

On edistystä, että rahoituslaitokset antavat yrityksille rahaa vekseleillä, mutta niiden on rahastettava se asiakkailta.

Vekseli on velkadokumentti jota käytetään maksun lykkäämiseksi. Siinä kolmas osapuoli, vekselin asettaja pyytää toista hyväksyjää, maksamaan summan rahaa kolmannelle osapuolelle, omistajalle tietyssä aikana. Vekselin diskonttauksella, tämä raha voidaan käyttää odottamatta vekselin erääntymistä. Rahoituslaitos on vastuussa heidän maksujensa hoitamisesta: jos diskonttatut vekselit ovat erääntyneet, ne katsotaan maksamattomaksi, jolloin yrityksen on palautettava vastaava summa palautuskuluineen.

Esimerkki:



3.7. Leasing

Leasing on sopimus, jonka mukaan liikemies voi käyttää tavaraa, omaisuutta tai irtainta, maksamalla summan rahaa sovituin aikaväleihin, vuokrana, mahdollisuudella ostaa tavara tietyn ajan kuluttua.

Leasing -yhtiöt hankkivat tavaran ja vuokraavat sen liikemiehelle, joka on myös vastuussa sen säilyttämisestä.

Kun sopimusaika loppuu, on kolme vaihtoehtoa: tavaran ostaminen käyttäen ostooptiota jäännösarvosta suhteessa kuukausimaksuihin, uuden sopimuksen solmiminen samasta tavarasta tai tavaran palauttaminen sen vuokranneelle yhtiölle.

Tämän tyyppisiä sopimuksia ei espanjalaisen lainsäädännön mukaan voi tehdä yksityisten henkilöiden kesken, vain yritysten, mikä tarkoittaa yksityinen henkilö ei voi tehdä leasing-sopimusta tietokoneesta kotikäyttöön, mutta voi tehdä sen yritysympäristössä.

Joitakin *leasingin* piirteistä seuraavana:

- ✓ Tämän operaation aika ei tavallisesti ole yhtä pitkä kuin tavaran käyttöikä.

- ✓ Vuokraaja ei voi vaihtaa sopimusta ennen sen umpeutumista.
- ✓ Käyttömaksut kattavat kokonaisinvestointia. Ne kattavat materiaalimaksut ja hyödyntämiskulut kuten myös rahoituksesta aiheutuvat kulut ja liiketoiminnan voitot

Toisin, kuin muut rahoituslähteet, jotka sallivat vain 70% tai 80% rahoituksen tavaroihin, leasing sallii 100% rahoituksen. Yritys voi rahoittaa irtainta(koneet, teollisia ja kaupallisia ajoneuvoja, toimistokoneita jne) vähimmäiskestoltaan kahdeksi vuodeksi ja kiinteää omaisuutta (toimistoja, virastoja, työtiloja jne.) vähintään kymmeneksi vuodeksi.

Sopimuksessa on ilmaistava nimelliskoron tyyppi ja sen vuosittainen korkotaso jota käytetään operaatiossa, koron kuolettaminen, vuokrausaika ja palautuspäivämäärä, palkkiot ja kulut, oikeudet korkomuutoksiin ja niiden ilmoitus käyttäjälle, oikeudet ennakkoon suoritettujen maksujen palautuksiin, joka täytyy ilmaista selkeästi osassa, joka koskee tavaraa ja sen ostamista jäljellä olevasta arvostaan. kuten myös paikka ja aika, jossa tavara on palautettava.

Vuokraajan on oltava tekemisissä sekä teknisten että taloudellisten riskien kanssa. Hänen on maksettava vuokra, verot ja kulut löydettävä tavaralle sopiva käyttö, laitaa se käyttöön ja pitää hyvässä kunnossa. Hänen täytyy ottaa myös vakuutus, kattaakseen mahdollisten vahinkojen aiheuttamat haitat vuokranantajalle. Tavaraa ei voi siirtää kolmannelle osapuolelle.

Jos ei käytetä tavarantoimitusta, on riski operaation kannattamattomuudesta ja tavarantoimituksesta.

Edut:

- ✓ 100% rahoitus hankinnan arvosta sallii hyvin kalliiden tavaroiden ostamisen käyttämättä liikaa aikaa
- ✓ Se antaa mahdollisuuden rahoittaa tavaroita lisäämättä yrityksen hankkimaa kehitystasoa
- ✓ Lykkäämisen mahdollisuus on suurempi kuin ostotoimen aikaväli..

Rahoitusetuja ovat esimerkiksi, että maksettuja vuokria pidetään kelvollisina kuluina henkilöverotuksessa. Jos ostotoimitusta käytetään, jälkiselvitystä voidaan käyttää.

Liesingin tyypit:

- ✓ **Rahoitusliesing.** Operaatio, joka koskee kolmea ihmistä. Vuokraajalla on oikeus tavaraan, liesing-yhtiö tai vuokranantaja hankkii käyttäjän tarvitseman tavarantoimituksen ja antaa sen tietyn ajaksi; ja toimittaja, joka myy tavarantoimituksen liesing-yhtiölle.
- ✓ **Toiminnallinen Leasing.** Se on lyhytaikainen operaatiosta joka kestää yhdestä kahteen vuoteen. Päinvastoin kuin edellisessä tapauksessa ostotoimituksen mahdollisuutta ei käytetä. Vuokranantaja kirjaa tavarantoimituksen pois, kun hän on varannut sen useisiin operaatioihin

Tässä *leasingissä* valmistaja tai jakelija tarjoaa käyttäjälle mahdollisuutta rahoittaa tavaran vuokraamalla osto-opitomahtodollisuudella, kun sopimus lakkaa, jolloin vuokranantaja kantaa suurimmat tekniset ja rahalliset riskit.

- ✓ **Takaisinvuokraus.** Asiakas myy omaisuutensa leasingyhtiölle

Tavaran laadusta riippuen:

- ✓ **Omaisuden Liesing.** Kiinteälle omaisuudelle.
- ✓ **Irtaimen Leasing.** Huonekaluille.

Riippuen toimenpiteestä / velan laadusta:

- ✓ **Suora Leasing.** Yritys, jolla on tarve antaa leasingyhtiön kuulla tarpeesta
- ✓ **Epäsuora Leasing.** Valmistaja tai tavaran jakelija tarjoaa tavaraa vuokrattavaksi

Esimerkiksi, kirjanpidon kannalta katsoen, se rekisteröidään, arvon määrittymisen sääntöjen mukaan, jos osto-optiota käytetään.

Esimerkki: Liikemies, joka tekee käsintehtyjä kaulakoruja, haluaa ostaa 4000€ tietokoneen yritykseensä ja haluaa vaihtaa sen 6 vuoden jälkeen. Kun hän puhuu myyjälle, hän huomaa, että koneita ei voi vuokrata, mutta on toinen mahdollisuus, jota kuvataan alla:

Liikemies puhuu leasingyhtiön kanssa tietokoneen hankinnasta. Tämä yhtiö ostaa tietokoneita myyvältä yritykseltä. Sitten, yritys vuokraa sen kuudeksi vuodeksi liikemiehelle, mutta jälkimmäisen on sitouduttava maksamaan koko vuokratulot. Jos puhumme noin 70 vuokrasta, 12 kk kuudessa vuodessa, maksu numero 71 perustuu tietokoneen jäännösarvoon, jolloin liikemies kun 6 vuotta on kulunut, omistaa tietokoneen. Ensimmäiset 70 maksua ovat kuukausivuokria, mutta lisämaksu numero 71 on jäännösarvostaja kun se on maksettu kone kuuluu liikemiehelle.

3.8. Vuokraus

Vuokraus on keskipitkän ja pitkän aikavälin malli tiettyjen tavaroiden vuokraamiseen palvelut mukaan lukien, silloin kun vaaditaan tavaran hyvää toimintavarmuutta ja takuita sille, että kun sopimus päättyy, tavara on hyvässä kunnossa. Siksi vuokrausyhtiö välttyy johdon kanssa asioinnilta kuin myös tavaran hankkimiselta. Kuitenkaan sopimuksessa ei ole osto-optiota.

Vuokrauksen edut:

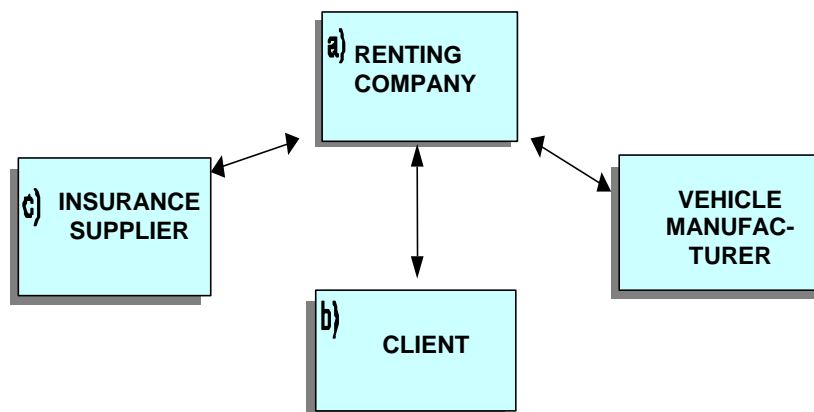
- ✓ Liikepääomaa ei sitoudu.
- ✓ Kiinteät laitteet eivät lisäänty.
- ✓ Vuokrausyhtiö ylläpitää tavaraa. Rahoituskuluihin sisältyy yleensä myös tavaran vakuuttaminen.
- ✓ Tällaiset toimenpiteet ovat tarpeellisia, kun ei ole resursseja hankkia omia tavaroita..

- ✓ Verotuksesta puhuttaessa, tyydyttävä vuokra on kelpoinen yhtiöverotuksessa, koska se on vuokratulo.
- ✓ Tällaiset vuokratoimenpiteitä voi tehdä kuka vaan, toisin kuin leasing operaatioita.

Kuitenkin, tällaisilla operaatioilla on omat haittansa, koska kaikenlaisia tavaroita ei voi vuokrata. Vuokrausajan lopussa jäännösarvo on korkea

Esimerkki: Jos yhteisö ottaa käyttöönsä vuoraamalla, kun se on tehty kuluiksi tulee vain polttoainekulut:

Graafinen kuva:



- Vuokrausyhtiö neuvottelee ajoneuvon valmistajan kanssa hinnasta ja ylläpitokuluista.
- Asiakas valitsee ajoneuvon ja vuokrasopimuksen tyypin ja hyväksyy kuukausimaksun vuokrayhtiön kanssa.
- Vuokrayhtiö neuvottelee vakuutuksen toimittajan kanssa sen maksuehdoista.

3.9. Myyntilaskurahoitus

Se on myönnytys asiakkaan maksuihin (laskut, laskelmiin jne.) tällaisiin tehtäviin erikoistuneelta yritykseltä, faktoriyrityksiltä, jotka muuttavat lyhytkestoisesta myynnistä kassamyynniksi, ottamalla maksun viivästymisen riskin omistajalta ja tulella johdon asemesta asiakkaiksi ja laskuttajiksi. Tällaisia sopimuksia varten tutkitaan ja analysoidaan asiakkaan taloudellinen kapasiteetti.

Epätavallisia, sekoittuneita ja monimutkaisia sopimuksia syntyy vastauksina ulkomaankaupan tarpeisiin kun yritetään hoitaa laskuja ja palautuksia

Välittäminen sallii myös rahoituksen ja voi myös käyttää etukäteen laskutusoikeuksia..

Myyntilaskurahoituksen operaatioita hoitavat rahoituslaitokset kuten pankit, säästöpankit ja luotto-osuuskunnat.

Edut:

- ✓ Tällaiset sopimukset antavat mahdollisuuden siihen, että yrityksen ei tarvitse suunnitella resursseja tällaiseen johtamiseen, jolloin se voi kohdistaa nämä resurssit tuotantoon ja myyntiin välttämättä johdon kuormittamista.
- ✓ Se eliminoi yllirahoitusta, se antaa velkamahdollisuuden tarvittaessa
- ✓ Resurssimahdollisuutena se on velkojen ennakoiva laskuttaminen. Näin ei kuluteta pankin luotonantomahdollisuuksia.

Tällaisilla operaatioilla on myös tietyt haittansa. Ne voivat muodostaa yritykselle huonoa imagoa, koska tehtyjä toimenpiteitä ei raportoida oikein asiakkaille. Saattaa näyttää siltä, että yritys ei ole investoinut koska se on huonossa taloudellisessa asemassa, kun asia on päinvastainen.

Kuitenkin, on mahdollisuus, että välitysyhtiö vain hyväksyy ne asiakkaat, jotka osoittavat vähemmän johtamispyrkimyksiä.

Esimerkki

Kaikki kansalliset pankit tarjoavat näitä palveluja auttaakseen johtoa laskuttamaan asiakkaitaan myynnistä ja palveluista. Siksi, yritys, joka työskentelee taidetekomona on valmistanut ja laskuttanut myyntituotteita 3000e arvosta, sen saaminen kassaan kestää 90 päivää. Välitysyhtiö antaa heti osan rahasta jopa 90% laskusta. Kun 90 päivää on kulunut, Välitysyhtiö velkoo asiakkailta alkuperäisellä laskulla, ja he maksavat suoraan valmistajalle eikä laskun lähettäneelle vieraalle yhtiölle. Näin saadaan koko summa ja ero on provisiota.

| |
|---|
| <p>Ulkoinen rahoitus antaa ulkoista rahaa liiketoimintaan Yrittäjä valitsee ulkoisen rahoituksen menetelmän, joka sopii parhaiten hänen tilanteeseensa, suhteessa niihin olosuhteisiin, joita eri mahdollisuudet tarjoavat.</p> |
|---|

ITSEARVIOINTI

Teet nyt tämän kappaleen itsearviointitehtävän. Tämä tehtävä sisältää kahdeksan monivalintatehtävää.

- Jokaisessa kysymyksessä on kolme vastausvaihtoehtoa, mutta vain yksi oikea. Ympyröi oikea vastaus.
- Kun olet vastannut kaikkiin kysymyksiin, vertaa vastauksia tehtävän jälkeen olevaan avaimen..
- Käytä tätä tilaisuutena vetää johtopäätöksiä siitä, mitä sinun pitää kerrata, selvittää tai kysyä.

1. Muutamat omarahoituksen elementit sisältävät:

- a) Resurssit, joita on hankittu omistajien myötävaikutuksella, Tuet, joita on saatu julkisyhteisöiltä ja oma rahoitus.
- b) Resurssit, joita on hankittu omistajien myötävaikutuksella, vakuuksien diskonttaus tai laskujen neuvottelu ja oma rahoitus.
- c) Ei mikään yllä mainituista.

2. Mikä on oikea väittämä?

- a) Yrityksen ulkoinen rahoitus sisältää tuet, joita on saatu muilta ihmisiltä, jotka eivät ole omistajia
- b) Sisäiseen rahoitukseen kuuluvat varat, jotka ovat yrityksen tai omistajan
- c) Sisäinen rahoitus sisältää myös kulut ja maksuveloitteet

3. Omarahoituksessa, pääoma:

- a) On omarahoituksen säilyttämisen malli.
- b) Se on varat, joita yritys on saanut ihmisiltä, jotka eivät ole omistajia.
- c) Se on saatu rahoitusarvo tai tavaroiden arvo, ilman takaisinsaantioikeutta.

4. Mikä seuraavista elementeistä ei ole ulkoisen rahoituksen resurssi?

- a) Lainat.
- b) *Leasing*.
- c) Varannot.

5. Vekseli:

- a) Se on lain säätelemä dokumentti, johon edunsaaja ja allekirjoittaja osallistuvat
- b) Se on lain säätelemä dokumentti, johon kolme ihmistä ottaa osaa: asettaja, hyväksyjä ja omistaja.
- c) Se on lain säätelemä dokumentti, jossa asettaja ja hyväksyjä voivat olla sama henkilö ja edellisen on maksettava jälkimmäiselle.

6. Mikä seuraavista väittämistä on väärin?

- a) Lainat ovat toimenpiteitä, joissa ovat osallisina velallinen ja lainanantaja, joka on tekemisissä lainan määrän kuolettamisen kanssa ja vaatii henkilötakauksia.
- b) Antolainaus on operaatio, jossa rahoitusyhtymä antaa asiakkaalle summan rahaa määräajaksi. Se sisältää kustannuksia kuten korot ja erilaiset palkkiot.
- c) Neuvottelu laskuista tai vakuuksista järjestetään kun rahaa nostetaan tai lasku maksetaan ilman, että tilillä on riittävästi rahaa. Tämä sisältää myös kustannuksia, kuten korot ja erilaisia palkkioita.

7. Osto-optio on yhteistä:

- a) *Leasing.*
- b) *Vuokraus.*
- c) *Välitys.*

8. Yhteisössä, ajoneuvojen hankinta tehdään tavallisesti:

- a) *Leasing.*
- b) *Vuokaus.*
- c) *Välitys.*

| Itsearviointitehtävät | | |
|-----------------------|----------------|-----------------|
| Kysymys | Vastaus | Location |
| 1 | A | D.U. 1.1 |
| 2 | C | D.U. 1.1 |
| 3 | C | D.U. 2.1.1 |
| 4 | C | D.U. 1.2 |
| 5 | B | D.U. 3.1.3 |
| 6 | C | D.U. 3.1.5 |
| 7 | A | D.U. 3.1.7 |
| 8 | C | D.U. 3.1.9 |

OSA 4.- HANKINTOJEN JA MYYNNIN JOHTAMINEN

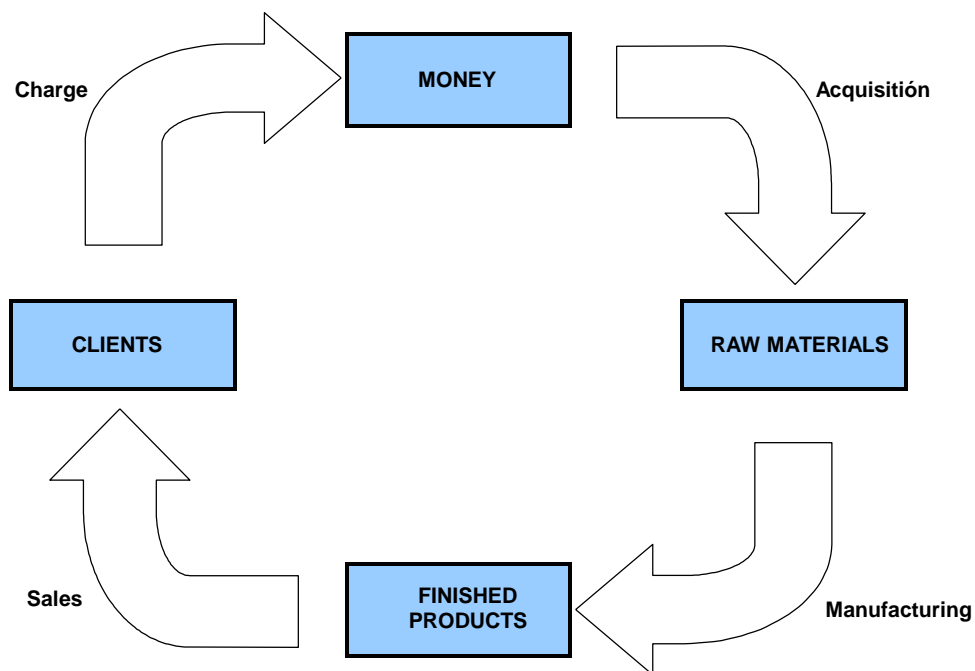
□ TAVOITTEET:

- ✓ Oppia yrityksen sisäisestä johtamisesta, markkinoille tulosta osto-optioihin, varaston johtamisesta ja tuotteiden tehosta kuin myös niiden suhteesta ympäristöön hyötyjen saavuttamiseksi

□ DIDAKTINEN OSIO 1: KIERTÄVÄ PÄÄOMA

Yritys investoi materiaaleihin ja tuotteisiin (raaka-aineisiin). Nämä on tarkoitettu tuotantoprosessiin ja päätyvät valmiiksi tuotteiksi, jotka sitten kaupallistetaan liiketoiminnassa. Seuraava askel on tuotteen myynti, laskuttamisen vaivalla, vaikkakin sitä tavallisesti lykätään, koska asiakkailta on varallisuutta. Viimeiseksi, tavarat veloitetaan ja raha, joka aikaisemmin sijoitettiin palautuu.

Koko ympyrä esitetään seuraavassa graafissa.



Niin kuin voimme nähdä, kaikki yritykset ylläpitävät pysyviä investointejaan rahassa, raakamateriaalissa, valmiissa tuotteissa ja asiakkaiden laskutuksissa.

Koko investointi, joka on tehty näitä neljältä näkökulmalta tunnetaan **Kiertävänä varallisuutena**. Nimi johtuu sen kiertämisestä kuten kuvassa näkyy.

Esimerkki: Jos investoimme 1€:n Raakamateriaaleihin, kun se euro on palautunut laskutettavilta asiakkailta, se ei enää ole euro, se on lisääntynyt. Tämä lisäys edustaa yrityksen toiminnallaan saamaa voittoa. Yritys kaluaa mitä ilmeisimmin, että Euro kiertää ympäri mahdollisimman monta kertaa jotta saavutettaisiin maksimivoitot.

Kiertävän pääoman pyörimisen lisääntyminen lisää liiketoiminnan voittoja.

Keskimääräinen kypsymisaika (A.M.P.) on keskimääräinen aikajakso siitä hetkestä, jolloin investoinnit on tehty raaka-aineisiin siihen aikaan, kun ne palautuvat asiakaslaskutuksilla. Siihen kuuluvat:

- Varastointiaika (SP). Aika, jonka raaka-aineet ovat varastossa.
- Valmistusaika (MP). Se on tuotteen valmistukseen käytetty aika.
- Myyntiaika (SAP). Aika joka tarvitaan tuotteen myyntiin.
- Laskutusaika (CP). Asiakaslaskutuksiin käytetty aika.

□ DIDAKTINEN OSIO 2: VARASTOT

Varastot ovat raaka-aineita tai muita materiaaleja, joita tarvitaan tuotteiden valmistamisessa, niiden tuotantoprosessien mahdollistamisessa ja asiakkaiden sekä loppukäyttäjien vaatimusten täyttämässä. Varastoja ovat myös valmistuksessa olevat ja valmiit tuotteet (puisten korujen valmistaja tekee lopputuotetta, rannekeita tai korvakoruja, jotka ovat tiettyjä osia). Yrityksen varasto muodostuu materiaaleista, joita on ostettu niiden jälleenmyynnin takia (korukauppa ostaa valmiit tuotteet ja sitten myy ne loppukäyttäjälle). Ne ovat tyypillisiä teollisuusyrityksissä, joskin ne saattavat ilmaantua missä organisaatiossa hyvänsä, sen koosta huolimatta.

Kun puhutaan varastoista, ajatteleme kaikkien materiaalien globalisaatiota, vaikka jokainen niistä on yksittäinen kappale niin, että ne ovat erilaisia valikoimaltaan; valikoima on joukko tuotteita jolla yritys esittelee tuotteitaan asiakkaille ja varasto edustaa kaikkien noiden tuotteiden yhteistä määrää.

Meidän on myös analysoitava varaston taloudellisten ja fyysisten puolien erot. Siksi ekonomisen varaston välillä on alaosasto, jonka muodostaa joukko tuotteita, jotka yritys omistaa, se voi olla tietyssä paikassa, kuljetuksessa, valmistettuna, näyttelyssä myyntiä varten tai kuluttajien käytössä ja fyysinen varasto jonka muodostavat tuotteet, jotka huolimatta, että kuuluvat yritykselle, tarvitsevat fyysistä tilaa varastotiloista ja keinoja niiden muuttamiseen..

Varastotyytit voidaan luokitella niiden muunnettavuuden mukaan kuten:

- Raaka-aineet. Materiaalit, joista lopullinen tuote tehdään.
- Komponentit. Osat, jotka liitetään lopulliseen tuotteeseen.
- Tuotteet, jotka ovat valmistusprosessissa. Ne ovat materiaaleja, joita muunnetaan..
- Puoli-valmisteet. Ne ovat käyneet läpi jonkun muutoksen mutta eivät ole läpikäyneet vielä koko valmistusprosessia
- Korvaustuotteet. Ne ovat kakkoslaadun tuotteita.
- Raaka-aineet kulutukseen ja korvauksiin.

- Pakkaus ja säilytys.

Sekä niiden käyttölajien mukaan:

- Kiertovarasto. Muodostettu yrityksen omistamista tavaroista, jotka on varattu normaaliin kysyntään tiettyinä aikoina. Se uusiutuu niin usein kuin normaali kysyntäkierto vaatii. Tämän tyyppinen varasto sallii alennusmyynnit.
- Varmuusvarastot. Ne täydentävät edellisiä ja on tehty turvaamaan epätavallista kysyntää ja eräpäivän jälkeen tapahtuvaa tilaamista ja välttävät siten puutteilta varastossa tiettyinä aikoina. Ne sallivat myynnin lisäykset, vähentävät kuljetuskustannuksia ja virheitä asiakastoimituksissa.
- Optimaalinen varasto. Muodostettu tuotteista, jotka optimaalisesti täyttävät myynnin tarpeet.
- Kausivarastot. Tehty tyydyttämään epätavallista myynnin kysyntää kausivaihtelujen takia.
- Siirtovarastot. Ne on tehty eri prosessin tasoille tilauksille, tuotantoon ja jakeluun. Niitä on pitkin jakeluverkkoa, kuljetusvarastojen tiloissa tai ostajan ja myyjän varastojen välillä.
- Palautusvarastot, Muodostettu tavaroille, joita on käytetty mutta ei voida käyttää uudelleen, kuten kontit.

| |
|---|
| Varastot antavat mahdollisuuden päättää varastoitavien hyödykkeiden optimaalisen tason. |
|---|

Varaston johtaminen on sarja toimenpiteitä, joilla pyritään kulujen estämiseen ja voittojen lisäämiseen. Niitä voidaan lisätä varastoimalla tuotteita.

Sen tarkoitus on saavuttaa tavoitteita, kuten: riittävä inventointi, tieto tilaustasosta ja tieto myynnin ennusteista jokaiselle kaudelle, kuin myös toimitusten eräpäivät.

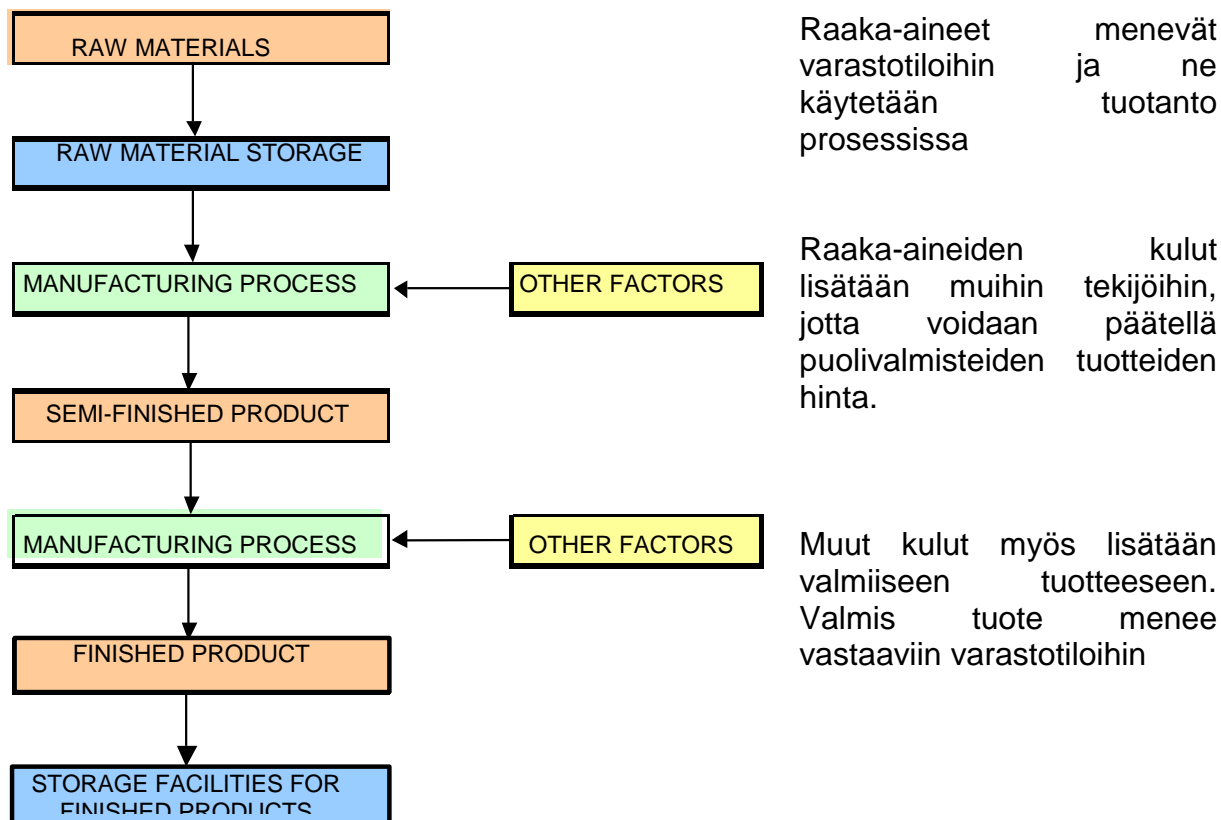
Varaston johtamiseksi tarvitsemme seuraavat muuttujat:

- Tarjottu palveluiden taso.
- Johdon kustannukset ja varastot.
- Myyntiennusteet.

Varaston johtaminen tuo kustannuksia hankintoihin, varastoon, varaston riskit riippuvat: tiloista, asennuksista ja koneista, korjauksista ja ylläpitokuluista ja muista kuluista kuten uudellenvarustamisesta, jotka ovat toistuvia kustannuksia ja kustannuksista, jotka aiheutuvat varaston saavutettavuudesta, mikä ilmenee kun ei ole jäljellä yhtään varastoja.

Kun puhutaan varastoista on puhuttava myös niiden kierrosta. Tämä tarkoittaa niiden kertojen määrä tiettyinä aikoina kun tavarat uusiutuvat ja sitä aikaa mikä menee kun investoinnit katetaan kiertävällä pääomalla.

Yksinkertainen esitys varaston kierrosta voisi olla seuraavanlainen:



Esimerkki

Yritys nimeltään Bolsos Artesanos SL. toimii 300 päivää vuodessa ja myy 52,500 urheilulaukkua tällä kaudella. Jokaisessa laukussa on vetoketju. Kun pidetään mielessä, että toimittajalta menee 20 päivää vetoketjujen toimittamiseen, mikä olisi jälleentoimituksen piste ja minkälainen olisi varmuusvarasto vetoketjuille?

52,500 ketjua

Vetoketjujen vähimmäiskulutus = $\frac{52,500 \text{ ketjua}}{300 \text{ päivää}} = 175$

Varmuusvarasto = 20 päivää toimitukseen X 175 (tarkoittaa ketjujen määrää/pv) = 3,500 Kappaletta.

Tilauspiste = 3,500 (varasto S.) + (20 (päivää korvaamaan) X 175 (vähimmäisvaatimus) = 7,000 kappaletta

Toinen tärkeä mielessä pidettävä asia on varastotarkastus, säännölliset inventaarit, jotta tiedetään ostotoiminnan tarpeista ja tuotoista. On useita tapoja arvioida varastoja:

- ✓ Punnittu keskihinta (WAP) Se arvioi varaston hintaan, jossa verrataan varaston lisäystä ja poistumaa ja eron hintoja.

- ✓ FIFO. Se tarkastelee tavaroiden myyntiä vanhimman tuotteen hintaan; toisin sanoen ne katsotaan myydyksi samalla tilauksella kuin ne hankittiin.
- ✓ LIFO. Se tarkastelee ulosmenevää tavaraa uusimman hinnan mukaan; toisin sanoen päinvastaisessa tilauksessa kuin ostot.

□ DIDAKTINEN OSIO 3: OSTOTOIMINNAN TARKOITUS JA TOIMITTAJAT

Ostotoiminnan tarkoitus liiketoimessa on tärkeä, koska se on jokaisen prosessin alku tuottaa tavaroita ja palveluja asiakkaille.

Alkukohta on selkeä määritelmä tuotteille ja palveluille, joita aiotaan tuottaa (Tuotantopolitiikka: **MITÄ** tuotetaan)

on myös päätettävä, tuotetaanko niitä etukäteen ennen asiakkaiden tilauksia vai tapahtuuko se jälkikäteen. (Tuottaminen varastoon vai tilausten mukaan tuottaminen) (Tuotantopolitiikka: **MITEN** tuotetaan).

Seuraavaksi on päätettävä tuotteiden ja palveluiden välinen suhde, joita täytyy hankkia markkinoilta. (Tuotantopolitiikka: **MITÄ** materiaaleja ja komponentteja tuotetaan)

Esimerkiksi, graafinen suunnittelija haluaa suunnitella pelikortteja liikelaajoiksi ja hänen on tiedettävä ja valittava itseliimautuva vinyylituki, jolle painaa, samoin kuin varattava painamiseen ja liimaukseen sopivat tilat ym.

Heidän on myöskin tunnettava mahdolliset tuotannon vaihtoehdot ja korvaavuudet.

- Vaihtoehtoisia tuotteita voidaan käyttää muiden asemesta, mutta molemmat niistä elävät rinnakkain markkinoilla. Esimerkiksi, keittiössä voimme käyttää perinteisiä puisia välineitä yhtä hyvin kuin moderneja teollisuuden tuotteita. Valinnan tekee kuluttaja.
- Korvaava tuote on tuote, joka hävittää toisen tuotteen ilmestyessään markkinoille, koska se korvaa entisen. Esimerkiksi, tuotteet, jotka ovat – teoriassa – Aasian maiden käsityöläisten tekemiä ovat usein korvanneet muiden käsintehtyjä paikallisia tuotteita.

Tämä tieto auttaa valitsemaan vaihtoehtoja tuotannossa kattamaan markkinoilla kausittaisia tavaroiden puutteita tai tekemään päätöksiä tuotteen uudistamisesta ajoissa.

Liikemiehen on tunnettava toimittajien markkinat ja tuottajien varustukset, välttääkseen, jos on tarpeeksi tarjontaa, rajoitettua riippuvuutta pienestä määrästä toimittajia. Tästä hetkestä eteenpäin hänen on päätettävä toimittajat, joilta hän tilaa. Hänellä on aina oltava tietty päätoimittaja ja pari vaihtoehtoa jokaiselle tarvittavalle tuotteelle tai palvelulle

Tuotteita voi varastoida. Palveluita ei.

Tuotteita voidaan hankkia tulevaan käyttöön, kun varmistetaan niiden käyttökelpoisuus, kun niitä tarvitaan. Tämä on varastoinnin pääperiaate.

Mutta varastointi merkitsee taloudellisten resurssien investointia valmisteisiin, ja vaatii resursseja investointien tekoon, koska sopivien tuotteiden tarjonta markkinoilla lisääntyy. Tämä tarkoittaa, että on yleistä pienentää varastoja ja valmistaa ”JUURI AJOISSA” filosofialla. Idea on johtaa ostotoimintaa niin, että tuotannon loppu yrityksessä sattuu silloin kun tuotetta tarvitaan kulutuksessa tai jatkotuotannossa, jolloin vältytään tarpeettomalta ja kalliilta varastoinnilta.

Vältämme varastoimasta tuotteita, jotka eivät mene heti käyttöön.

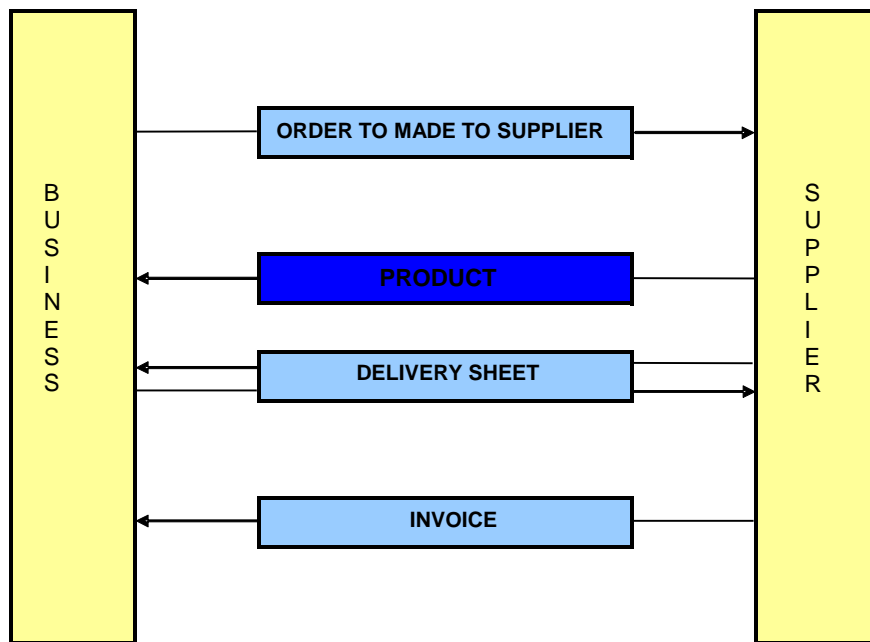
Tämä merkitsee enemmän ostotilauksia. Ilmiselvästi on vältettävä saavuttamasta tilannetta, jossa liian suuri määrä tilauksia saa yrittäjän romahtamaan.

Pienelle yrittäjälle tai käsityöläiselle voi olla sopivaa ja toiminnallista tehdä kuukausittaisia tilauksia varastoon koko kuukaudeksi, mikä auttaa päivittäisissä toimissa. Joka tapauksessa paitsi tilaajan vaatima määrä täytyy myös ottaa huomioon se aika mikä tilausten välissä on tai vaihtoehtoisesti tilaus täytyy tehdä etukäteen.

Vaikka se olisikin epämukavaa, on viisasta tehdä kirjallinen tilaus ja säilyttää kopio. Lisääntyvä sähköpostin käyttö pienissä yrityksissä antaa mahdollisuuden tilausten tekemiseen tällä keinolla., silloin tilaus tulee rekisteröidyksi. On viisasta laittaa tilaukseen niin monta yksityiskohtaa kuin mahdollista: päiväys ja tuotteen seloste, tilattu määrä, ostohinta, eräpäivä toimitukselle, maksutapa jne. jotta vältytään tulevilta virheiltä.

Tilauksen vastaanottaminen on kaupallisen tuotteen valmistamisen aloituskohta liiketoiminnassa, siitä pitää allekirjoittaa lähetyslista ja näin hyväksytään tuotteen jakelu. On viisasta tarkistaa jakelu, ennen lähetyslistan allekirjoitusta, jotta voidaan todeta:

- Tuote, joka on saatu on sama joka on tilattu.
- Saadut määrät täsmäävät tilattujen ja lähetyslistassa eriteltyjen kanssa.
- Tuote on erinomaisessa kunnossa..



Toimittaja lähettää jälkeinpäin laskun, josta on tarkastettava seuraavia:

- Tuote ja määrät täsmäävät lähetyslistan yksityiskohtiin.
- Laskutetut hinnat täsmäävät tilauksen kanssa.
- Jakeluolosuhteet (kuten onko kuljetuksiin kiinnitetty riittävästi huomiota) Vastaavatko olosuhteet aikaisemmin sovittuja.
- Laskun maksun eräpäivät on sovittu aikaisemmin toimittajan kanssa

On yleistä huomata, että tietyt toimittajat tekevät erikoistarjouksia tiettyinä aikoina tietyille tuotteille uudistaakseen varastoaan ja saavuttaakseen joitakin myynnin tavoitteita. Yritys voi päättää ostaa suuren määrän tavaraa houkutteleman hinnan vaikutuksesta. Hän voi jopa päätyä ostamaan enemmän kuin tarpeen, tavaroiden varastoinnin riskillä ja vaikka ei käyttäisikään niitä.

Ole varovainen tarjousten suhteen, erityisesti joulukuussa.

□ DIDAKTINEN OSIO 4: MYYNNIN TAVOITTEET JA ASIAKKAAT.

Myynti on asiakkaan kanssa tehty sopimus, silloin kun tuote tai palvelu tarjotaan vaihtoon asiakkaan maksamasta hinnasta.

Tuotantopolitiikkaan liittyen (**MITÄ** myydä), Yrityksen on otettava huomioon seuraavia näkökohtia:

- Asiakkaalle annettu luotto.
- Jakeluolosuhteet.
- Kuljetusolosuhteet.
- Tuotetakuu.

Luotto. Tavallisesti myynti on tuotteiden ja palveluiden vaihtoa samanaikaisesti. Kuitenkin, yrityksen liiketoiminnassa, on tavallista, että myyjä tekee suoran tarjouksen pankin välityksellä tai tarjoaa luottoa asiakasyritykselleen. Jos asiakas on yksityinen, tavallisin toimintatapa on maksaa käteisellä tai luottokortilla.

Jakeluolosuhteet. riippuen tuotteen tyypistä tai myynnin olosuhteista asiakkaat voivat esittää tiettyjä vaatimuksia tuotteet kunnosta, ja toimittajan on etukäteen todettava, hyväksyykö hän ne vai ei. Esimerkiksi, jos pienyrittäjä haluaa myydä suurelle jakeluyritykselle, hänen on oltava selvillä siitä tosiasiaista, että hänen täytyy hyväksyä luodut olosuhteet, kuten tuotteiden asettelu myyntipaikalle ja hinnan tinkiminen. Ilmeisesti tällaista asiakasta vältellään, näyttääpä hän kuinka kiinnostuneelta hyvänsä.

Kuljetuskustannukset. Yleisin käytäntö on että asiakas maksaa tuotteen kuljetuksen. Kuitenkin, voi olla tapauksia, että pääasiakas vaatii toimittajaan hyväksymään kuljetuskustannukset.

Tuotetakuu. Myyjän täytyy harkita vastuutaan, joka hänelle on laissa asetettu kulutustavaroiden myynnin takuista, mikä määrää kuluttajan oikeudeksi saada valita haluaako hän korjauttaa viollisen tuotteen tai saada toisen tuotteen sen tilalle kahden vuoden ajan myynnistä, kun on kyse uudesta tuotteesta.

| |
|---|
| Tuotepolitiikka säätelee, mitä tuotteita yritys myy ja muut sen mukanaan tuomat näkökohdat. |
|---|

Huolimatta näistä harkinnoista, sen on oltava kauppapolitiikassa. (miten myydään). Emme voi odottaa, että asiakas tulee yritykseen. Meidän on tarjottava tuotetta tai palvelua asiakkaalle.

Aluksi, asiakas on tunnistettava ja siksi minkä segmentin asiakkaisiin olemme kohdentamassa tarjouksiamme. Segmentti on markkinoiden osa, joka on jaettu useisiin ryhmiin, erityiskriteerein.

Esimerkiksi, voimme jakaa markkinat ikäryhmiin, tällöin löydämme seuraavia segmenttejä: lapset, teini-ikäiset, nuoret, aikuiset ja vanhukset. Käsityöläinen, joka tekee makeisia voisi helposti kohdistaa markkinoinnin lapsiin tai teini-ikäisiin, mutta hänen toimintansa ei saisi suurta takuuta aikuisten keskuudessa.

Myöhemmin, hänen on ajateltava, kuinka saavuttaa asiakkaansa ja siksi analysoitava, missä he ovat, kuinka tunnistaa heidät ja miten toimia. Jopa hyvin yksinkertaisella tasolla on viisasta käyttää aikaa tähän, koska se voi taata menestystä tulevaisuudessa.

| |
|--|
| Älä koskaan unohda: Yritys tyydyttää vain asiakkaidensa tarpeita. |
|--|

Esimerkiksi, ajattele keraamikkoa, joka työskentelee omassa työpajassaan; jos hän ajattelee, että hänen perusasiakkaansa on keski-ikäinen henkilö maalta, jolla on tavanomainen maku, hän mahdollisesti päättää aloittaa liiketoimintansa rauhalliselta maaseutualueelta, mutta jos hän ajattelee, että asiakas on lomaileva turisti, hän pystyttää sen rannikkoalueelle.

Meidän on tehtävä selkeät hintalaput, niin, että asiakas voi arvioida sitä. Selkeä ymmärtäminen on oleellista, koska asiakkaan päätös yleensä perustuu hintaan. kuin myös tuotteeseen. Tiedon leviäminen yleisimmin käyvien asiakkaiden kesken on myös oleellinen keino saavuttaa asiakkaita.

Toimitiloissa olevat julisteet ovat myös tärkeitä asiakkaan huomionkiinnittäjiä. Työtilojen integrointi avoimiin ostoskeskuksiin tai lähelle niitä on alku asiakassuuntautuneisuuteen.

Toisaalta, jos meillä on yritysasiakkaita, silloin liiketoimintamme ei ole kovin riippuvainen toimitilojen ideaalista sijainnista. Tässä tapauksessa ei asiakas tule yritykseen, vaan yritys lähestyy asiakasta. Siksi, yritys voi sijaita teollisuusalueella tai esikaupunkialueella, mikä tuo mukanaan asiakasvierailut.

Kun asiakkaan kanssa on päästy sopimukseen, on viisasta katsoa , että kaikki kohdat ovat tilauksessa(selostukset, määrät, hinnat, palkkiot, jakelu ja kuljetustilanne jne.) osapuolten allekirjoittamana.

Asiakkaan täytyy saada kuitti ja tätä koskien tuomme esille elektronisten laskujen yleistymisen paperidokumenttien korvaajina. Joka tapauksessa, laillinen varastokirjanpito hyväksyy sekä paperiset että elektroniset laskut.

| |
|--|
| Kaikki asiakkaat ovat arvokkaita, pidä heistä huolta |
|--|

ITSEARVIOINTI

Teet nyt itsearviointiharjoituksen tästä kappaleesta. Tämä harjoitus sisältää kahdeksan monivalintatehtävää.

- Jokaisessa kysymyksessä on kolme vastausvaihtoehtoa, mutta vain yksi niistä on oikea. Ympyröi se, joka mielestäsi on oikein.
- Kun olet vastannut kaikkiin kysymyksiin, vertaa vastauksia kysymysten jälkeen olevaan avaimen..
- Käytä tätä tilaisuutta vetääksesi johtopäätöksiä siitä, mitä pitäisi kerrata, selvittää tai kysyä..

1. Keskimääräinen erääntymisaika:

- a) Se on aika laskettuna siitä, kun investoimme raaka-aineisiin, siihen asti kun saamme takaisin sijoittamamme summan asiakkailta saaduista maksuista. Se muodostuu varastosta, tuotannosta ja myyntiajoista.
- b) Se on aika laskettuna siitä, kun investoimme raaka-aineisiin, siihen asti kun saamme takaisin sijoitetun summan asiakkailta saadusta maksuista. Se muodostuu varastoista, tuotannosta ja myyntiajoista.
- c) Se on aika laskettuna siitä, kun sijoitamme raaka-aineisiin siihen asti, kun saamme takaisin sijoitetun summan asiakkaiden maksuina. Se koostuu varaston, valmistuksen, myynnin ja laskutuksen periodeista.

2. Mikä seuraavista väittämistä on väärin?

- a) Varastot sisältävät raaka-aineet, tuotteet, tuotannossa olevat tuotteet, jatkotuotantoon menevät tuotteet ja valmiit tuotteet jotka auttavat eteenpäin tuotantoprosessissa ja tyydyttävät kuluttajien ja asiakkaiden tekemiä tilauksia.
- b) Varastoja voi olla vain teollisuusyrityksissä.
- c) Varastot antavat mahdollisuuden päättää analysoitavien hyödykkeiden optimaalisen tason.

3. Toiminnan mukaan varastot luokitellaan seuraavasti:

- a) Kierto, turvallisuus, optimaalinen, pysyvä, siirto, ja palautusvarastot
- b) Kierto, turvallisuus, kausi, kuljetus ja palautusvarastot
- c) Kiero, turvallisuus, optimaalinen, kausi ja palautusvarastot.

4. LIFO on:

- a) Varaston arviointimenetelmä, joka sisältää toimitettujen tuotteiden arvioinnin uusimpien hinnan mukaan, mikä toisin sanoen päinvastoin kuin ostotoimessa.
- b) Yrityksen ostotoiminnan tarkoitus, joka sisältää toimitettujen hyödykkeiden arvioinnin uusimpien hinnan mukaan, toisi sanoen päinvastoin kuin ostotoimessa.
- c) Tuote, jota ostavat useat välittäjät.

5. Arvioi, mikä seuraavista lauseista on oikein:

- a) Tuotteita voidaan varastoida. On vaihtoehtoisia tuotteita, joita voidaan käyttää toisten asemesta, mutta ne molemmat esiintyvät rinnan markkinoilla ja korvaavia tuotteita, jotka saavat toiset häviämään kun ne tulevat markkinoille. .
- b) Tuotteita voidaan varastoida. On vaihtoehtoisia tuotteita, jotka saavat toiset häviämään, kun ne tulevat markkinoille ja korvaavat tuotteet, joita voidaan käyttää toisten asemesta, mutta ne molemmat esiintyvät markkinoilla rinnan.
- c) Tuotteita ja palveluita voidaan varastoida. On vaihtoehtoisia tuotteita, joita voidaan käyttää toisten asemesta, mutta ne molemmat esiintyvät rinnan markkinoilla, ja korvaavia tuotteita, jotka saavat toiset häviämään, kun ne tulevat markkinoille.

6. Ostotoiminnan tehtävissä on tärkeää:

- a) Tarkastaa tilauksen jakelu, tarkastaa hinta ja että määrä vastaa tilausta.
- b) Onko toimittaja lähettänyt laskun, jossa hän vain tarkastaa, että maksu laskun päivämäärän osalta on sopusoinnussa toimittajan kanssa sotun ajan kanssa.
- c) Välttää tuotteiden varastointia, joita ei heti käytetä.

7. Mitä ovat myynnit?

- a) Tapahtuma, jossa ostotuote päättyy yritykseen.
- b) Asiakkaan kanssa tehty sopimus, jossa tuote tai palvelu jaellaan asiakkaan maksamaa hintaa vastaan. .
- c) Investointi, joka kassaan, raaka-aineisiin, valmiisiin tuotteisiin ja asiakkaan rahoitukseen..

8. Kauppapolitiikka ilmaisee, että yritys tarjoaa asiakkaalle tuotteen tai palvelun ja että,

- a) Sen on segmentoitava erilaiset asiakkaat, mietittävä kuinka heidät saavutetaan ja tehtävä selkeä hinnasto
- b) Ei, se on asiakas, jonka on ensin mentävä yritykseen.
- c) Emme saa unohtaa, että yritys vain tyydyttää sen omia tarpeita.

Itsearviointitehtävien avain

| Itsearviointitehtävät | | |
|-----------------------|---------|----------|
| Kysymys | Vastaus | Location |
| 1 | C | D.U. 1 |
| 2 | B | D.U. 2 |
| 3 | C | D.U. 2 |
| 4 | A | D.U. 2 |
| 5 | A | D.U. 3 |
| 6 | C | D.U. 3 |
| 7 | B | D.U. 4 |
| 8 | A | D.U. 4 |

□ TAVOITTEET:

- ✓ Esitellä opiskelijoille yleiset laskentatoimen käsitteet ja sen tehtävät, yhdessä yrityksen laskennan rakenteen kanssa.
- ✓ Opiskella niitä verotuksen vastuita, joita on odotettavissa liiketoiminnassa ja verotuksen suhdetta yrityksen kuluissa.

□ DIDAKTINEN OSIO 1: LASKENTATOIMI, MITÄ SE ON JA MIHIN SITÄ KÄYTETÄÄN

Laskentatoimi on tekniikkaa, jota käytetään annetun yrityksen kirjanpitoon, luokitteluun ja yhteenvetoihin tavoitteena sen kilpailukyvyn ja tulosten johtaminen.

Laskentatoimelle on kaksi päälähestymistapaa:

- ✓ **Rahoituslaskenta**, sen tavoitteena on pitää kirjaa yritystoiminnasta aiheutuvista tuotoista ja kuluista voiton määrittelemiseksi.
- ✓ **Sisäinen laskentatoimi**, jonka päätarkoitus on analysoida yritystä ja varustaa johto sellaisella tiedolla, jota voidaan käyttää päätöksenteon pohjana, kuten myös vaikuttaa suunnittelu- ja tarkastusjärjestelmiin.

Yleisin käsittein, laskentatoimi, vaikka se on hyvin yksinkertainen perusteiltaan, voi tulla hyvin monimutkaiseksi. Se johtuu siitä, että yrittäjät delegeoivat tämän tehtävän sisäisille ammattilaisille(kirjanpitäjät) tai ulkoistavat sen(neuvonantajat).

Nämä ammattilaiset valmistavat joukon raporteja, jotka osoittavat liiketoiminnan tilanteen normaaliperustein. Näitä raporteja nimitetään tilinpäätökseksi. laskentatoimi perustuu joukkoon toiminnallisia periaatteita, joista jotkut, merkittävimmät eritellään seuraavassa. On tärkeää ymmärtää niitä, vaikka ne on tarkoitettu alan spesialisteille.

- ✓ **Varovaisuuden periaate.** Tuloja on olemassa vain jos ne voidaan todeta. Tulot, joita ei ole todettu vielä ei ole olemassa. Esimerkiksi niitä myyntejä, joita ei vielä ole laskutettu, ei voida kirjata.
- ✓ **Liiketoiminnan periaate.** Liiketoimintaa analysoidaan ajaltaan määräämättömän toiminnan näkökulmasta. Sitä ei koskaan analysoida sen maksujen mukaan.

- ✓ **Ostohinnan periaate.** Tämä on kenties kaikkein tärkein. Se vahvistaa, että verot kannetaan sen hinnan mukaan jolla tavara on ostettu. Niitä ei koskaan veroteta suhteessa mahdolliseen tai tulevaan ostohintaan. Esimerkiksi, jos yritys ostaa jonkun toimitilan, niitä verotetaan sen mukaan, mitä ne maksoivat ostohetkellä. Sitä ei voida verottaa markkinahinnan ehdoilla.
- ✓ **Jaksottamisen periaate.** Asiakirjat saavat alkunsa, kun velkakirja tehdään, ei silloin kun perintä tai maksu suoritetaan. Esimerkiksi, osto rekisteröidään, kun se on laskutettu.
- ✓ **Liikevaihdon ja kulujen korrelaation periaate.** Asiakirjat ja kulut, jotka ovat tekemisissä saman toiminnan kanssa pidetään samalla aikajaksolla. Esimerkiksi, jos tuote, kuten annettu elektroninen väline ostetaan ja myydään, molemmat kulut, jotka johtuvat ostotoiminnasta ja myynnin tulosta, täytyy sisällyttää samaan laskentajaksoon. Ne eivät voi olla eri jaksoilla.

Laskentatoimen käytäntö sisältää jokaisen ja kaikkien yrityksen toimintojen kirjanpidon.

Laskentatoimen prosessi on vastavuoroinen rahoituksen tilan arvioinnille, joka kokoaa ja vetää yhteen lopullisen tiedon pidetyistä asiakirjoista.

Kaksi päätyyppiä tilinpäätökselle:

- ✓ Toisen nimi on **tilinpäätös**.
- ✓ Toinen on **tuloslaskelma**. sitä nimitetään usein "tulotilin määrittelyksi"

Laskentatoimi sisältää taseet ja yrityksen varallisuuden ja voiton ja tappion toiminnallisten periaatteiden käsittein.

1.1. Tilinpäätös

Tase on laskennan raportti joka mahdollistaa tiedon yrityksen rahavaroista annetulla hetkellä. Se sisältää kaksi jakeluun soveliaista varallisuustietoa:

- ✓ **Varallisuus**
- ✓ **Vastuut**

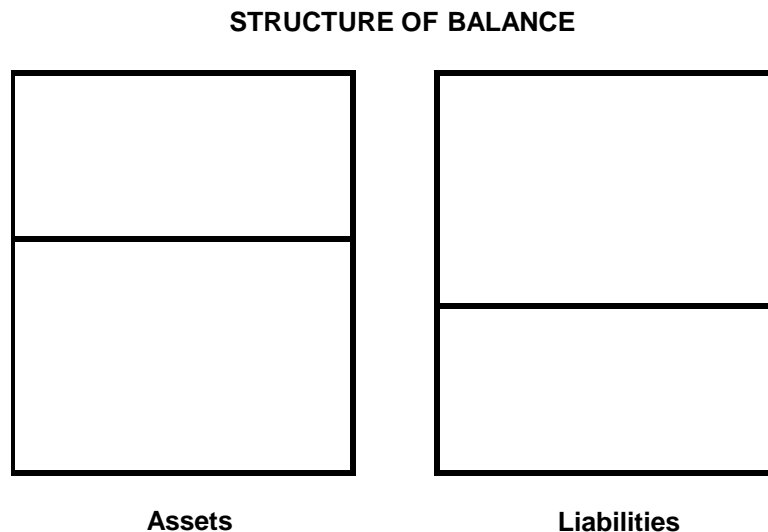
Varallisuus viittaa tavaroihin ja oikeuksiin, joihin yritys on oikeutettu, kuten koneet, omaisuus, vastuut kolmansista osapuolista jne.

Vastuut sisältävät resurssit, joita omistaja on tarjonnut ja obligaatiot, joita yritys on saanut kolmansilta osapuolilta, esimerkiksi, pankkilainat, toimittajien velat jne.

Jotta ymmärrettäisiin, mikä tase on, voidaan sanoa, että:

- ✓ **Vastuut** osoittavat niiden rahoitusresurssien alkuperän, joita yritys on saanut.
- ✓ **Varat** osoittavat mitä raaka-aineresursseja yritys on hankkinut voidakseen toimia.

Tase voidaan esittää graafisesti seuraavalla tavalla:



Ennen sen sisällön analysointia, on nostettava esiin tärkeä näkökulma, joka voidaan vetää yllä olevaa graafista piirrosta tarkkailemalla:

Varojen pitää aina olla samat kuin vastuut

Tämä siksi, että vastuut osoittavat rahan alkuperän(mistä se tulee) ja varat osoittavat sen käytön(mihin se käytettiin). Ei pitäisi olla mitään eroja; Molempien pitää olla välttämättä yhteneväiset. Raha ei voi kertoa itseään.

Tase koostuu monista eri elementeistä. Jokainen näistä on sopusoinnussa eri todellisuusvaikutelmien kanssa.

Esimerkiksi:

- ✓ Hitsauskone.
- ✓ Pakettiauto.
- ✓ Tietokone.
- ✓ Saatavilla oleva pankin tilote.
- ✓ Yrityksen omistamat toimitilat, joita se käyttää varastointiin .

Kuten voidaan arvostaa, nämä elementit ovat päämääriä ja ovat varoja.

Jos ajatellaan toisentyypisiä elementtejä:

- ✓ liikeyritysten osuudet.
- ✓ Kuoletuslainat toimitiloihin..
- ✓ Toimittajien velat.
- ✓ Henkilökohtainen tulo, Työntekijöiden veron pitäminen ja sen maksamattomuus vielä verotoimistolle.

On helppoa tarkistaa, että nämä ovat resurssien alkuperä, toisin sanoen, mistä raha tulee ja lopputuloksena, ne ilmenevät varallisuutena.

STRUCTURE OF BALANCE

| |
|---------------------|
| Welding machine |
| Van |
| Computer |
| Money in an account |
| Premises-storage |

Assets

| |
|------------------------------|
| Shares of business partners |
| Mortgage loan |
| Debt with a supplier |
| Personal Income Tax withheld |

Liabilities

STRUCTURE OF BALANCE

| | |
|---------------------|----------|
| Welding machine | 1.000 € |
| Van | 5.000 € |
| Computer | 400 € |
| Money in an account | 8.500 € |
| Premises-storage | 50.000 € |

Assets

64.900 €

| | |
|------------------------------|----------|
| Shares of business partners | 15.000 € |
| Mortgage loan | 40.000 € |
| Debt with a supplier | 8.000 € |
| Personal Income Tax withheld | 1.900 € |

Liabilities

64.900 €

Tase ei ole vain lista varojen ja vastuiden osista, Kaikella, mikä siinä on ilmaistu, on oma arvonsa, ja tase kattaa kaikki eri osat.

Jotta havaittaisiin, että tase tarjoaa strukturoitua tietoa, jonkinlaista arvosteluperustetta osien luokittelussa pitää käyttää. Kaikkien mahdollisuuksien joukossa, on seuraava: osien elinkaari yrityksessä.

yöelämän elinkaari määritellään ajan määränä, jonka, jonka kaikki osat kestävät tai ovat yrityksessä. Aika riippuu osan elintärkeydestä yritykselle ja ajasta mikä kestää sen kuluttamiseen.

- ✓ Hitsauskone voi kestää 10 vuotta tai enemmän. On niin, että tuon ajan jälkeen, sen toiminta ei ole tehokasta, ja sen korvaaminen uudella on tarkoituksenmukaista.
- ✓ Tietokone voi kestää 4 tai 5 vuotta, siihen saakka, kun uuden ohjelmiston tarve teki sen vanhanaikaiseksi tai sen korvaaminen oli ehdottoman tarpeellista.
- ✓ Paketti tyhjiä paperiarkkeja, laskujen ja muiden dokumenttien kopiointiin voi kestää 15 päivää, ennen sen loppumista.
- ✓ Pankkitilillä oleva raha kestää niin kauan kuin se käytetään uuteen kulutukseen, yleensä hyvin lyhyessä ajassa.

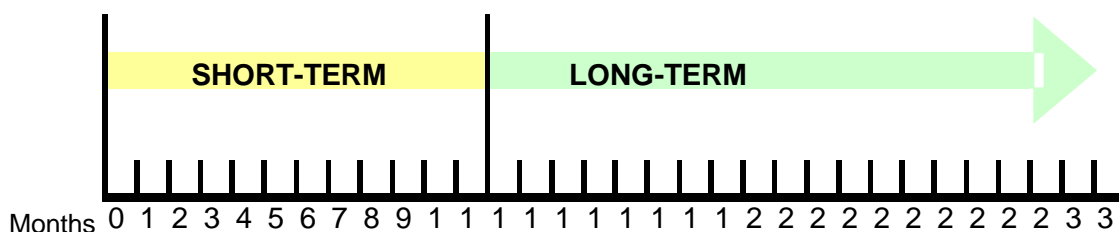
Kun vastuiden osat otetaan huomioon, jotain samanlaista tapahtuu, tietyt osat kestävät kauemmin kuin toiset yrityksessä.

Yritysosakkaiden tuki kestää määrittelemättömän ajan, siihen asti, kun yritystä ei enää ole.

- ✓ Velka toimittajille kestää eräpäivään asti, yleensä enintään 90 päivää.
- ✓ Kiinnelaina kestää useita vuosia, nimittäin ne jotka vahvistetaan lainasopimuksessa.

Tarkastellen näin elinkaarta luokittelun osana, viiteaika on vahvistettu vuodeksi.:

- Kaikki, mikä ylittää vuoden, luokitellaan pitkä-aikaiseksi.
- Lyhyempi, kuin vuosi luokitellaan lyhyt-aikaiseksi..



Siksi, mitä tahansa osia on varoissa tai vastuissa ne luokitellaan vaihtelevan pitkästä lyhyeen elinkaareen.

Varoissa ne ryhmitellään:

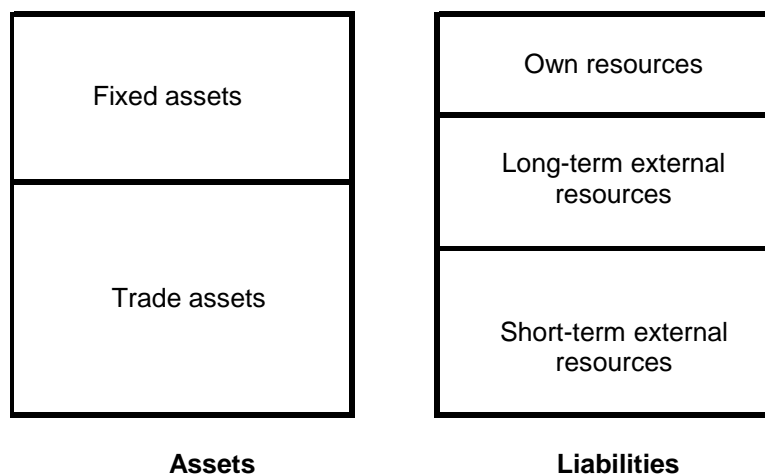
- ✓ **Kiinteä omaisuus**, ne osat, joiden elinkaari on yli vuoden (pitkä-aikaiset)
- ✓ **Käyttöomaisuus**, ne osat, joiden elinkaari on vähemmän, kuin vuosi (lyhyt-aikainen)

Vastuissa ne ryhmitellään:

- ✓ **Omat varat**, ne osat, joiden kesto on yli vuoden. Ne sisältävät omistajien tuet.
- ✓ **Pitkäaikaiset ulkoiset varat**, ne luotot kolmansilta osapuolilta, joiden kesto ylittää vuoden.
- ✓ **Lyhytaikaiset ulkoiset varat**, ne luotot kolmansilta osapuolilta, joiden kesto on alle vuoden

Taseen rakenne on seuraavana:

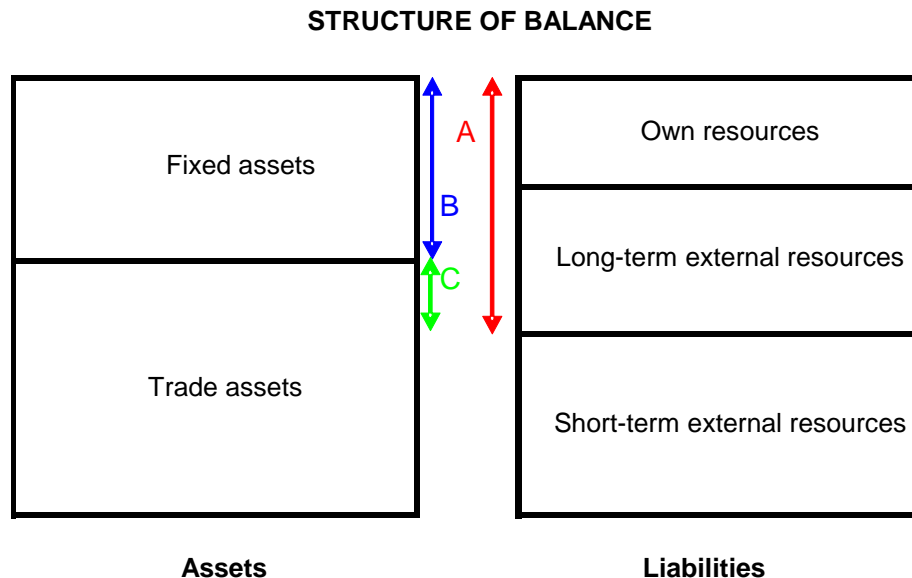
STRUCTURE OF BALANCE



Jos tasetta tarkastellaan tältä näkökulmalta, vaikka se voi näyttää liian suppealta esityksessään, voimme nopeasti tarkastaa, onko yritys oikein rahoitettu, mikä tarkoittaa, vastaavatko tehdyt investoinnit (varat) ja rahoituslähteet (vastuut) täysin toisiaan.

Analyysi tehdään käyttäen seuraavaa graafia, josta voimme nähdä, että:

- ✓ **OMAT VARAT** lisättynä **PITKÄAIKAIISIIN ULKOISIIN VAROIHIN** ylittää **KIINTEÄN OMAISUUDEN**.



- ✓ A:n ja B:n välinen ero on se mitä nimitetään **TYÖTASEEKSI**

Työtaseen pitää aina olla positiivinen, eli A:n pitää aina olla suurempi kuin B. Se tarkoittaa tasapainoa, mikä on oleellinen varmistamaan yrityksen tulevaisuutta.

Taseesta saamme tietää yrityksen pääoman annetulla hetkellä ja varoihin ja vastuisiin strukturoidusti ilmaistujen osien kautta. Lisäksi, se antaa meille tiedon onko yritystä rahoitettu oikein vai ei,

1.2. Voitto- ja tappiotili

Yhdessä taseen kanssa on toinen perustavanlaatuinen tiliote: voitto- ja tappiotili. Sen tarkoitus on päätellä voitot tietyssä ajanjaksona, koska se osoittaa varojen kasvamisen (mihin saakka tase on noussut)

Voitto- ja tappiotilin malli pieneen yritykseen sovitettuna on lyhyesti esitetty helposti ymmärrettävässä muodossa.

| |
|---|
| VOITTO JA TAPPIOTILI |
| Nettomyynti |
| - Myynnin kulut |
| = Bruttovoitto |
| - toiminnan kulut |
| - takaisinmaksut |
| - palkkiot |
| = Nettovoitto |
| +Rahoitusvoitto |
| + Erityisvoitto |
| = EBIT Liikevoitto ennen korkoja ja veroja |
| - pitkäaikaisten lainojen korot |
| = BTP Voitto ennen veroja |
| - tuloverot |
| = ATP Veronjälkeinen voitto |

Eri käsitteet, joita yllä on mainittu, selitetään alapuolella.

Nettomyynti. Se on yrityksen lähettämiin laskuihin kasautunut määrä, kun diskonttaukset ja asiakkaille annetut edut on vähennetty.

Esimerkiksi, on välttämätöntä ja viisasta pitää laskutusluetteloita, jotka osoittavat laskujen kokonaismäärän. Jos tietokonelaskutus on mahdollista, se saadaan heti.

Myynnin kulu. Se on tapahtuneesta myynnistä aiheutunut kulu.

Esimerkki. Kuvittele kenkäkauppa, joka on myynyt 1000 paria kenkiä vuoden lopussa, myynnin kulut ovat sopusoinnussa määrältään noihin 1000 parin kuluihin, kun ne ostettiin, toisin sanoen niiden nettohintaan. (Tämä esimerkki on enemmän teoreettinen viittaus kuvaan myyntimiehestä, joka on itsenäinen käsityösektorilla.)

Bruttomyynti kate. Se on kaupallinen myynnin tuottama hyöty.

Esimerkki. Kenkäkaupan tapauksessa, bruttokate vastaa voittoa, joka jää 1000 parin yhteismäärän myynnistä erotuksena jokaisen parin tarjous- ja ostohinnasta.

Toimintakulut. Se on joukko kuluja, joita yleensä tulee yrityksessä, esim. seuraavia:

- ✓ Henkilöstökulut
- ✓ Vuokratulot
- ✓ Tarvikkeet
- ✓ Vakuutukset
- ✓ Toimistotarvikkeet
- ✓ Jne.

Takaisinmaksukulut. Se on kustannus niiden yrityksen omistamien tavaroiden, joiden elinikä on yli vuoden takaisinmaksusta.

Esimerkki. Jos yritys maksaa 10,000 € pakettiautosta ja sen elinikä on 10 vuotta, takaisinmaksukulut ovat:

$$\begin{array}{r} \text{€10,000} \\ \text{-----} \\ \text{10 vuotta} \end{array} = \text{€1,000 vuodessa}$$

Tässä tapauksessa, pakettiauton ajatellaan kuluvan tasaisella rytmillä 1000 € vuodessa, huolimatta muista ajatuksista. Voi olla, että niiden 10 vuoden jälkeen yritys on jo katsonut koko 10000 euron summan kuluiksi, vaikka pakettiauto vielä toimii hyvin pari vuotta. Ei ole väliä, miten yritys maksaa pakettiauton oston (käteinen, pankkilaina, leasing, jne.), koska se vaikuttaa tavaran ostoihin, ei rahoitukseen.

Takaisinmaksu ei ole kulu joka maksetaan. Se on yksinkertaisesti yrityksen omistama arvo.

Palkkiot. Ne ovat ennakoita tulevista mahdollisista maksuista, joilla voidaan päätellä nykyistä tulosta.

Näin esimerkiksi tavaroiden arvonalennus varastossa huomioidaan kuluna.

Nettovoitto. Se on voitto, joka saavutetaan ennen kuin on huomioitu epätavallisia veroja ja kuluja.

Lopullinen voitto. Tämän otsikon alle sisällytämme sekä rahoituksen verot että kulut ja lyhytaikaisen rahoituksen korot.

Seuraavat otetaan huomioon rahoituksena: pankin toimeksiannot, ylityksistä maksetut korot, talletuskorot jne.

Poikkeuksellinen voitto. Tähän sisällytämme sekä yritystä koskevat poikkeukselliset verot ja kulut, vaikka niillä ei olisi mitään tekemistä sen ydinliiketoiminnan kanssa.

Esimerkki. Jos yritys myy, monen vuoden jälkeen, käyttämättömän osan tontista, jolla yritys sijaitsee, se on sama kuin hankkisi tarpeellista pääomaa yrityksen käyttöön. Tämä voitto on epätavallista, ja sillä ei ole mitään tekemistä niiden tuotteiden kanssa, joita yritys valmistaa ja myy.

Liikevoitto ennen korkoja ja veroja (EBIT). Tässä on voitto, syntyy toiminnan tuloksena. Kun jätetään pois pitkä-aikaisen rahoituksen kulut, jotka kuuluvat rakenteen rahoittamiseen ei toiminnan. Liikevoittoa käytetään toiminnan todellisten tuottojen määrittelyssä.

Pitkä-aikaisten lainojen kulut. Ne ovat rahoituksen kuluja, jotka yleensä liittyvät kiinnelainoihin. Niitä käytetään sen asemesta, että otettaisiin kalliimpaa tukea osakkailta, pitkäaikainen pankkilaina suositeltavin (tai vaadittu).

Esimerkki. Yritys on saavuttanut €10,000 EBIT. Aikaisemmin, saadakseen pitkäaikaista rahoitusta, osakkaiden on pitänyt tukea tarpeellisilla varoilla, silloin ei ole mitään rahoituksen kuluja ja koko EBIT tulee osakkaille. Jos, toisaalta, heillä olisi ulkoista rahoitusta, tämä rahoitus osakkaiden saamaa BTP:tä:

| | Case 1 | Case 2 |
|-----------|----------------------------|-------------------------|
| | Without external financing | With external financing |
| EBIT | 10.000 € | 10.000 € |
| Interests | 0 | -6.000 € |
| BTP | 10.000 € | 4.000 € |

Tämä tarkoittaa, että kun on saatu ulkoista rahoitusta, pankki on samassa roolissa kuin osakkaisiin nähden ja sen veloittamat verot ovat kuin sen omia voitto-osuuksiaan.

Voiton verot. Ne ovat veroja, joita maksetaan voitosta, riippumatta yritystyyppistä, kaikissa tapauksissa

Veron jälkeinen voitto. Se on voitto, joka todella jää yrityksen käyttöön. Tämän voiton mahdollisesta jakamisesta osakkaille on päätettävä.

Tässä kohtaa on painotettava, että lopullinen ATP (veron jälkeinen voitto) **pitää käyttää**, näiden määräysten mukaan edelleen:

1. Luoton lyhentämiseen rahoituslaitoksille.
2. Sisäisten resurssien kasvattamiseen (Oma rahoitus) uusiin investointeihin.
3. Osingonjakoon osakkaille.

Voitto- ja tappiotili osoittaa jakson voiton. Jokainen osa, mikä vaikuttaa voitto- ja tappiotiliin on selkeästi esitettävä jotta saavutettaisiin virheetön tulos.

1.3. Muuta huomioitavaa

Laskentatoimi näyttää virheettömältä, mutta tosiasiasa niin ei ole. On jo korostettu, että taseen osat merkitään laskentatoimeen kuluina, joita ei voida ottaa huomioon täydestä arvostaan, erityisesti omaisuustaseeseen

On sellaisia kuluja, kuten henkilöstön koulutus, jotka merkitsevät investointia yritykselle, vaikka se tuo hyötyä heille, niin laskennan ehdoilla ne katsotaan kuluiksi.

Laskentatoimi voi olla hyvin suhteellista tiettyjen kulujen verotuskäytäntöjen takia, kuten poistot, joilla voidaan peitellä tilannetta

Laillinen velvoite pitää yrityskirjanpitoa tekee siitä arvostetun monissa epätavallisissa tapauksissa. Laskentatoimi sallii yritykselle erilaiset ammatilliset keinot tarpeellisen tiedon järjestelemiseksi.

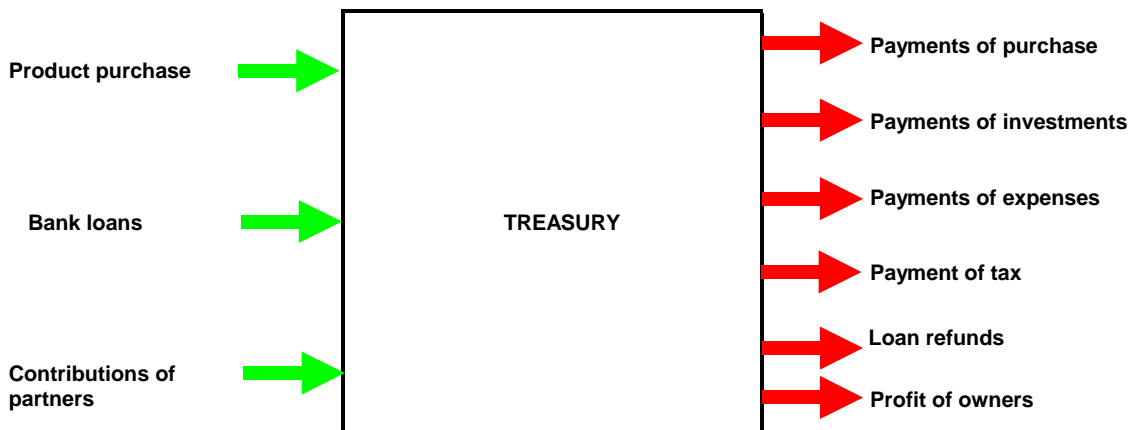
Lopuksi, on korostettava jälleen, että se on yrityksen johtamisen perustyökalu, ja se mahdollistaa suunnittelun ja tavoitemäärittelyn.

1.4. Omaisuus

Ensimmäinen huomioon otettava seikka on, että omaisuus ja raha ovat eri asioita. Me voimme ansaita paljon rahaa ja omaisuuden määrittelyssä sitä ei ole ja päinvastoin meillä voi olla paljon tappioita ja pitää suurta omaisuutta.

Kuten selostettiin tämän käsikirjan edellisessä kappaleessa, talous(voitto) ja rahoitus(raha) eivät ole sama asia.

Määrittelemme omaisuuden sekä kassassa olevana rahana että pankkitileinä ja muina rahoitustuotteina, jotka ovat välittömästi tai melkein heti käytettävissä niin kuin tilapäiset investoinnit turvallisuuteen , talletuksiin jne.



Yrityksen omaisuus voidaan analysoida kolmelta kannalta.

- ✓ **Pysyvä**, määrittelemällä rahastotilien tasapaino. Tätä analyysia tehdään toistuvasti, ainakin viikoittain
- ✓ **Muuttuva historiallinen**, Sisään tulevien ja ulostulevien kiinteän omaisuuden virtojen analysoinnilla verrattuna edellisiin kausiin
- ✓ **Muuttuva arvioitu**, Sisään tulevien ja ulostulevien omaisuusvirtoja tarkastellulla tulevien jaksojen suhteen

Ilmiselvästi, jos ansaitun ja käytetyn rahan virtoja analysoidaan, onnistunut tarkastus tarkoittaa että rahaa ansaitaan enemmän kuin kulutetaan.

Ja perusasiana, onnistuakseen saamaan rahaa yritykselle, sen on myytävä. Rahaa voidaan saada eri tavoin, kuten uusina osakkaiden tukina, pankkilainoina, mutta oleellisin osa on, mitä on yrityksen aikaisempi kunto.

Muuttuva historiallinen analyysi antaa tietoa, millä toiminnan laajuudella yritys on vaikuttanut omaisuuteensa. Siitä myös näkee sen toiminnan aiheuttaman omaisuuden vaihtelun, jolla ei ole mitään tekemistä toiminnan kanssa., muuttamalla kiinteä irtain omaisuus kiinteäksi pääomaksi. Tässä kohtaa on korostettava niin sanottua Rahoituslähteiden ja rahoitushakemusten tilaa.(EOAF)

Muuttuva, arvioitu analyysimalli auttaa arvioimaan yrityksen omaisuutta tarkasti tulevaisuuden sisäsääntulojen ja ulostulojen keinoin. Tällä tavalla mahdollinen epätasapaino perittävien ja maksujen välillä havaitaan. Siksi, voimme jättää myöhemmäksi sellaisia vaihtoehtoja, joiden avulla pääsemme yli tilanteista, jolloin omaisuus on alhainen. Tätä analyysia kutsutaan yleensä Omaisuuden ennusteeksi.

Omaisuuuden tarkka kontrollointi on yrityksen olennainen tehtävä, koska on kausia, jolloin maksuvalmiuden ongelmat ovat paljon tuntuvampia, ennen kaikkea silloin, kun yritys menestyy ja kasvaa hyvin nopeasti

Näissä olosuhteissa yritys on yleensä halukas lisäämään luottoa asiakkailleen, vaikka samaan aikaan sitä vaaditaan maksamaan laskunsa heti.

Tämä ongelma pahentuu, kun hyödykkeiden ostoja on lisättävä tilauskirjan kattamiseksi, palkettava lisää työvoimaa ja ostettava mahdollisesti uusia koneita, ja jopa saatava lisää teollisuus- tai liiketilaa. Tämä on yleensä se tilanne, jolloin yrityksen resurssit ovat olennaisesti alemmat ja kun maksuvalmiuden ongelmia väistämättä esiintyy.

Kiertävän pääoman tarkkailulla (mitä on maksettava lyhyellä aikavälillä, ja mitä voidaan koota tai myydä lyhyellä aikavälillä) on yritettävä pitää tiukka tasapaino käytettävissä olevan omaisuuden ja aloitettavien hankkeiden laajuus ja kehittäminen.

Uusien hankkeiden aloittaminen tai tärkeiden tilausten toteuttaminen tuo tarpeen erillisrahoituksen saamiseksi siihen. Pienen yrityksen on vaikeaa rahoittaa niitä saatavilla olevilla resursseilla ja monessa tapauksessa tarvitaan erityistä pankkilainaa. Tätä kutsutaan tavallisesti ”käyttöpääoman rahoitukseksi”, mikä kuuluu lyhytaikaisiin luottoihin (vuosi tai alle vuoden).

Uudet hankkeet tai tilaukset, jotka ovat pienehköjä, voidaan selvittää olemassa olevin resurssein tai luoton laajentamisneuvotteluin aikaisempien toimittajien kanssa, joiden kanssa muutenkin on riittävä kirjanpito.

Omaisuuuden vähentymistilanteissa, välitön toimenpide, joka on tehtävä on luottojen selvittäminen toimittajien kanssa, jolloin yritetään koota asiakkailta lyhyenä aikana ja jos niin on, saada mahdollisuus uusiin tilauksiin. Seuraava askel on lyhytaikaisen pankkilainan hankkiminen.

Näiden askelten teho määräytyy yrityksen nykyisestä suorituskyvystä, koska, jos se ei ole suorituskykyinen velan lisääminen pahentaa lopputulosta.

Kohtuuton riippuvuus ulkoisesta rahoituksesta voi olla pysyvä ongelma yritykselle. Jos se on saavuttanut tämän tason, yrityksen olisi harkittava uusien tukien hankkimista omistajilta pääomansa lisäämiseksi tai otettava pitkäaikaista rahoitusta mikä tasoittaa sen tilanteen.

1.5. Kassavirta

Ensin voitaisiin ajatella, että yrityksen saamat voitot tietyssä ajanjaksona merkitsee, että sen omaisuus lisääntyy samalla määrällä. Asia ei ole oikeasti niin.

Yrityksen *KASSAVIRTA* kokee positiivisia tai negatiivisia vaihteluita tietyllä aikajaksolla.

Usein käytämme vain käsitettä *Kassavirta* omaisuuden ennustajana, mutta asia ei ole tarkkaan ottaen niin.

Kassavirta lasketaan näin:

| |
|--|
| <i>Kassavirta = Nettovoitto + Takaisinostot + provisiot</i> |
|--|

Asia on niin, kuten näimme aikaisemmin, sekä takaisinmaksut että palkkiot ovat kuluja, joita ei makseta, eli ne eivät aiheuta omaisuuden vähenemistä.

Esimerkki. "Handmade hammers LC." yrityksen kassavirran laskeminen

| YEAR | 2.006 | |
|--------------------------------|---------------|---------------------------|
| Net sale | 92.000 | |
| Sale costs | -28.000 | |
| Gross margin | 64.000 | Sales-sale cost |
| Staff cost | -35.500 | |
| Renting | -22.000 | |
| Water, light | -250 | |
| Repayment | -350 | |
| Exploitation costs | -300 | |
| Net Operating margin | 5.600 | Gross margin, expenditure |
| Financing income | 15 | |
| Financing costs | -40 | |
| Extraordinary income | 10 | |
| EBIT | 5.585 | NM+FI-FC+EI |
| Interests on a long term basis | -1.250 | |
| BTP | 4.335 | EBIT + ILT |
| Tax | -1.100 | |
| ATP | 3.235 | BTP-Tax |

| | |
|------------------|--------------|
| ATP | 3.235 |
| + repayments | 350 |
| Cash-Flow | 3.585 |

Kuten näemme edellisestä esimerkistä, ensimmäisessä tapauksessa ATP voitto lasketaan. Sen jälkeen takaisinostot vaikuttavat ATP:en. Tässä tapauksessa ei ollut mitään palkkioita.

Se voidaan tulkita näin: €3,235 voiton lisäksi yritys on palauttanut €250 takaisinmaksuja, jolloin omaisuus on lisääntynyt €3,585 arvioituna aikajaksona.

□ DIDAKTINEN OSIO 2: KAUPALLISET JA VEROTUSNÄKÖKOHDAT

Yrityksen laillisen muodon, alusta alkaen, pitää olla sopiva kehitettävään toimintaan ja ottaa huomioon sellaisia tekijöitä kuten: liiketoimintaa muodostavien osakkaiden määrä, jotka investoivat siihen, verotustehtävät, vastuut jos niitä jaetaan kolmansille osapuolille ja sen rakenteen aiheuttamat lailliset muodollisuudet.

Näin, kun perustetaan yritystä, pitää tehdä useita päätöksiä: ensin, jos perustaja aikoo pitää omistajuuden itsellään, onko hän **luonnollinen henkilö** (tai yksityinen liikkeenharjoittaja) vai **laillinen henkilö** ja tässä viimeisessä ryhmässä, yhdistyksen tyyppi, joka sopivimmin täyttää yhdistyksen päämäärät ja tavoitteet.

2.1. Luonnollisen henkilön laskentatoimi. Verotus.

Itsenäinen yrittäjä (jota väärin kutsutaan itsensä työllistäväksi) on luonnollinen henkilö joka ylläpitää taloudellista, kaupallista, teollista tai ammatillista toimintaa yleensä persoonallisella ja suoralla tavallaan, tavoitteenaan saavuttaa mahdollisimman suuri voitto. Hänellä ei ole työsopimuksia asiakkailtaan vaikka hän työskentelee yksinomaan heille.

Omistaja kontrolloi koko yritystä. Hän johtaa sitä henkilökohtaisesti ja on vastuussa sen velkasitoumuksista suhteessa kolmansiin osapuoliin koko omaisuudellaan. ilman mitään eroa hänen kaupallisilla tai henkilökohtaisilla varoillaan.

Tätä yrittämisen muotoa voidaan perustella verotussyin ja sen rakenteen tai muodollisuuksien helppoudella, mutta vastapuolena on suuri liiketoiminnan riski, koska hänen henkilökohtainen omaisuutensa vastaa liiketoimintaa varten otetuista veloista.

Jotta voi aloittaa liiketoiminnan yksityisenä yrittäjänä, on oleellista rekisteröityä verorekisteriin ja samalla myös kaupparekisteriin (Liiketoiminnan verotus.)

Tämäntyyppinen vero on voimassa vain Espanjassa ja useimmissa muissa Euroopan maissa, veroja ei makseta toiminnan ensimmäisenä vuonna.

Kuten nimi osoittaa, tällaista veroa haetaan erilaisiin yritystoiminnan tarpeisiin. Riippuen yrityksen toiminnasta, eri asioita arvioidaan verotettavaksi (esimerkiksi toimitilojen julkisivu jne.)

Vaikkakin jokaisen yrittäjän on pakko rekisteröityä IAE:n, vain ne , joiden tulot ylittävät €1,000,000 on maksettava näitä veroja..

Yksityiseltä yrittäjältä vaaditaan minimipääomaa tai rekisteröitymistä Kaupparekisteriin..

Riippuen henkilökohtaisesta tuloverostaan. yrittäjä luokitellaan toiminnan luonteen mukaan seuraavin asteikoin:

Suora säätely tai yksikertainen arviointi. Se sisältää tulojen ja kulujen kokonaismäärän tarkastuksen.

Yrittäjien tai ammatinharjoittajien, jotka kuuluvat suoran arvioinnin järjestelmään täytyy esittää laskut ja kopiot niistä kaikista tavaroiden ja palveluiden jakeluista, mitä heillä syntyy toiminnassaan.

Objektiivinen arviointi ja poikkileikkaukset, sopiva hyvin pieniin yrityksiin, joiden tuloja ja menoja ei tarkasteta. Sen sijaan, tiettyjen toimintojen taloudellisia virtoja ennustetaan merkkien, tunnusmerkkien , valikoiman leikkausten ja kaiken sellaisen perusteella, tarkoituksena laskea veroperuste henkilökohtaiseen verotukseen.

Vain yrittäjät, joiden yritystoiminta on verrattavissa maatalouteen, metsätalous ja luonnontuotteiden muuntaminen on lupa esittää pyydettäessä laskut ja kopiot niistä tuloksena siitä tosiseikasta, että näistä toimista nettotulo on päätetty toiminnan laajuuden mukaan.

Kummassakin tapauksessa yrittäjän on palautettava neljännesvuosittain jotain selvityksiä Kansalliselle Veroviraston agentille ja vuosittainen malli vuoden lopussa, vain ilmoittaen muista neljänneksistä.

| |
|---|
| <p>Yksityisyrittäjä käyttää yrityksessä kokonaiskontrollia. Vaikka tämän yritysmuodon valintaa voidaan perustella verotussyistä, myös tällaisen yrittäjän on täytettävä verovelvoitteita.</p> |
|---|

2.2. Kaupallisten yhdistysten laskentatoimi. Verovelvoitteet.

Yrityksen perustaminen alkaa yhdestä tai useammasta ihmisestä, jotka, sopimuksen perusteella, ovat sitoutuneet laittamaan yhteen työpanoksensa liiketoimintaa varten.

Tämän toiminnan tavoitteet voivat olla voiton saavuttaminen (kaupalliset yhdistykset) tai osakkaiden auttaminen tiettyjen etujen saavuttamisessa (kuten osuustointa yhdistykset), tehden sen tärkeäksi täyttämällä tietyt muodolliset vaatimukset, jotta yhdistyksellä olisi täysi laillinen toimintakyky, huolimatta sen osakkaista

Yhdistysten olemassaolo perustuu siihen, että yrityksen koko on erittäin suuri kun verrataan yksilöön.

On olemassa erilaisia kaupallisia yhdistyksiä:

- Rajoitettu yhtiö (Ltd.)
- ✓ Työntekijöiden omistama rajoitettu yhtiö
- ✓ Yleinen kumppanuus
- ✓ Rajoitettu kumppanuus
- ✓ Osuustoiminta yhdistys
- ✓ Julkinen rajoitettu yhdistys (PLC.)

Koska tämä on laajalle levinnein tyyppi pienissä yrityksissä, käsittelemme erityisesti **Rajoitettua yhtiötä (Ltd)**.

Muista, että yhdistys tarjoaa suuremman koon kuin yksityinen yritys ja sen päätarkoitus on maksimoida sen tuotto. Tällaisia yhdistyksiä ei ole vapautettu erilaisista veroista.

Rajoitettu yhdistys on kaupallinen yhdistys, jossa oikeudenmukainen pääoma on jaettu yhtä suuriin samalla tavalla kasaantuviin ja jaottomiin osallisuuksiin. niihin ei voida lisätä neuvottelematta velkojen takuita eikä jakaa osin jne. ne eivät ole osuuksia.

Osakkaiden vastuu on pelkistetty tehtyihin tukiin eikä ulotu osakkaiden varoihin.

Säännönmukainen pääoma ei saa olla vähemmän kuin €3,006 ja pitää olla täysin maksettu yhdistyksen, nimellä tallennettu yhdistyksen tilille.

Osakkaan asemaa ei voida siirtää vapaasti, koska hänellä on ennakko-oikeus suhteessa muihin osakkaisiin ja jopa yhdistykseen itseensä. Hän voi ostaa muiden osakkaiden osuuksia ennen säännönmukaisen pääoman vähentämistä.

Yhdistys perustetaan virallisen asiakirjan myöntämän tuen perusteella ja rekisteröidään Kaupparekisteriin ennen kuin se voi aloittaa toimintaansa.

Sen yhteenlasketut ominaisuudet ovat seuraavana:

- ✓ Sillä on oma laillinen henkilöstö.
- ✓ Se on kaupallinen, huolimatta sen tarkoituksen luonteesta.
- ✓ Sen perustaminen on tehtävä virallisten säädösten mukaan, jotka vaativat sitä rekisteröitymään Kaupparekisteriin..
- ✓ Yhdistyksen nimen on yhdistyttävä ilmaisuun "Yksityinen rajoitettu yhtiö" tai sen lyhennyksiin Ltd tai PLC.
- ✓ Peruspääoma pitää olla kokonaan varattu ja maksettu yhdistyksen perustamishetkellä.
- ✓ Peruspääoma koostuu osakkaiden tuista, jotka voivat olla rahaa, tavaraa tai oikeuksia.
- ✓ Peruspääoma ei saa alittaa €3,006.
- ✓ Osuuksien siirrosta pidetään virallista asiakirjaa.

Yhdistyksen toimielimet ovat:

Yleiskokous
Johtajat

Yleiskokoukseen kuuluvat osakkaat, jotka voivat tehdä kaikenlaisia päätöksiä yhdistyksen hyväksi enemmistön päätöksinä, ainoat rajoitukset tulevat lain pakottamina.

Johtajat (yksi tai useampia) toimivat yleiskokouksen toimeksiannosta koko vuoden vastaten toiminnastaan yleiskokoukselle.

Tässä on yhdistysten verotuskäytännöt:

- ✓ Neljänneksittäin, veroselvityksiä (VAT, Työntekijöiden henkilökohtaisten tuloverojen selvitys, vuokraselvitys jne.) toimitetaan
- ✓ Vuosittain, yhdistyksen kirjat on alistettava tarkastuksille, Kaupparekisterin sääntöjen mukaisesti.

Taseet on oltava saatavilla vuosittain. Niitä tarkastaa ja hyväksyy Yleiskokous, joka on kokoonnuttava 6 kk päätyneen talousvuoden jälkeen, joten se päättyy 30. kesäkuuta.

Kun taseet on hyväksytyt Yleiskokouksessa, ne alistetaan Kaupparekisterin tarkastuksille, enintään kuukauden kuluessa siitä kun vuosittainen laskentatoimi on hyväksytty.

- ✓ Yhteinen tulovero ilmoitetaan vuosittain veroviranomaisille.

ITSEARVIOINTI

Teet nyt itsearviointitehtävän tästä kappaleesta. Tämä tehtävä sisältää kahdeksan monivalintakysymystä.

- Jokaisessa kysymyksessä on kolme vastausvaihtoehtoa, mutta vain yksi on oikea. Ympyröi se joka mielestäsi on oikein.
- Kun olet vastannut kaikkiin kysymyksiin, vertaa vastauksia avaimeen, jonka löydät tehtävien jälkeen.
- Käytä tätä tilaisuutena vetää johtopäätöksiä siitä, mitä pitäisi kerrata, selvittää ja kysyä. .

Itsearviointitehtävät

1. Tase:

- a) Se koostuu varoista ja vastuista, varat viittaavat kaikkiin tavaroihin ja oikeuksiin, joita yritys omistaa, ja se osoittaa Yrityksen hankkimien ja vastuut sisältävät ne resurssit, joilla liikemiehet tukevat sekä kolmansilta osapuolilta tulevat obligaatiot.
- b) Se sisältää varat ja vastuut, missä varat osoittavat rahan alkuperän ja vastuut osoittavat mihin se on investoitu
- c) Se on oleellinen rahoituksen tila, joka toimii yrityksen osien elinkaaren kriteerinä niiden luokittelemiseksi

2. Mikä seuraavista osista ei kuulu taseeseen?

- a) Huonekalut.
- b) Omaisuus.
- c) Velkavastuut.

3. Käyttöomaisuustase:

- a) on oman ja kiinnitetyn omaisuuden välinen ero.
- b) pitää aina olla positiivinen. Tämä tarkoittaa, että siinä on rahoituksen tasapaino.
- c) sisältää kiinnitetyn omaisuuden ja pitkäkestoiset epätavalliset resurssit.

4. Voitto- ja tappiotili:

- a) määrittelee, mikä ajanjakson voitto on ollut ja seuraa seuraavaa kaavaa:

| |
|--|
| VOITON JA TAPPION LASKENTA |
| Nettomyynti |
| - Myyntikulut |
| = nettovoitto |
| - Toimintakulut |
| - Takaisinmaksut |
| - Palkkiot |
| = Bruttovoitto |
| + Rahoitusvoitto |
| + epätavallinen voitto |
| = EBIT Tuotot ennen korkoja ja veroja |
| - Pitkäaikaisten lainojen korot |
| = BTP Voitto ennen veroja |
| - tuloverot |
| = ATP Veron jälkeinen voitto |

- b) määrittelee, ajanjakson voiton kuten seuraavassa mallissa esitetään:

| |
|--|
| VOITTO- JA TAPPIOTILI |
| Nettomyynti |
| - Myyntikulut |
| = Bruttomyynti |
| - Toimintakulut |
| - Takaisinostot |
| - Palkkiot |
| = Nettovoitto |
| + Rahoitusvoitto |
| + Epätavallinen voitto |
| = EBIT Tuotot ennen korkoja ja veroja |
| - Pitkäkestoisten lainojen korot |
| = BTP Voitto ennen veroja |
| - tuloverot |
| = ATP Veron jälkeinen voitto |

- c) antaa tietoa yrityksen taseesta kuluneena aikana ja seuraa alla olevaa mallia:

| |
|--|
| VOITTO- JA TAPPIOTILI |
| Nettomyynti |
| - Myyntikulut |
| = Bruttomyynti |
| - Toimintakulut |
| - Takaisinostot |
| - Palkkiot |
| = Nettovoitto |
| + Rahoitusvoitto |
| + Epätavallinen voitto |
| = EBIT Tuotot ennen korkoja ja veroja |
| - Pitkäaikaisten lainojen korot |
| = BTP Voitto ennen veroja |
| - Tuloverot |
| = ATP Veron jälkeinen voitto |

5. Omaisuus:

- a) se on kaikki raha, jota yritys käsittelee kasassa, samoin kuin pankkitileillä ja muissa rahoitus tuotteissa. Se analysoi kassajohtamista kahdelta puolelta, historialliselta ja arvioivalta.
- b) Sitä ei vaadita tarkastettavaksi, koska yritys toimii itsekseen.
- c) Omaisuuden vähentämistilanteissa, toimittajien luotot neuvotellaan uusiksi sekä johdetaan veloittamaan asiakkaita nopeammin ja saavuttamaan muun muassa uusia asiakkaita.

6. Mikä seuraavista väittämistä on väärin?

- a) Veron jälkeinen voitto täytyy määritellä, seuraten tätä ohjetta, maksa pääasialliset luotot rahoituslaitokselle, jaa lainat osakkaiden kesken ja lisää sisäisiä resursseja tulevia investointeja varten.
- b) Laskentatoimi sallii yrityksen jakaa tarpeellista tietoa toimintansa toteuttamiseksi, ja se on myös perustyökalu suunnitteluun ja tavoiteasetteluun.
- c) Kassavirta saadaan, kun nettovoittoon lisätään poistot ja provisiot

7. Liiketoiminnan tulovero (IAE):

- a) se on laki, joka on voimassa useimmissa Euroopan maissa.
- b) Itsenäisen yrittäjän aloittaessaan omaa liiketoimintaansa, on rekisteröidyttävä Verotoimiston laskentaan sekä samalla tänne veroihin.
- c) laillisen henkilön voitot haitaavat sitä

8. Mitkä seuraavista väittämistä ovat väärä?

- a) Eri tyyppisiä kaupallisia yhtymiä ovat: Rajoitetut yhtymät, Työntekijän omistamat yhtymät, Yleiset osuuskunnat, Rajoitetut osuuskunnat, Yhteistyöyhdistykset ja Yksityiset rajoitetut yhtymät.
- b) Yhdistys muodostetaan sen rekisteröinnin kautta Kaupparekisteriin. Sillä on oma laillinen henkilöstönsä, ja sen peruspääoma on kokonaan tilattava ja maksettava sen perustamishetkellä, muiden ominaisuuksien lisäksi.
- c) Verotuksen tehtävien lisäksi yhdistyksillä on, meidän pitää korostaa, joukko veronpalautuksia, Vuosittaiset yhdistyksen raportit ja vuositaseet pitää esittää. Yhteinen tulovero maksetaan neljänneksittäin.

Avain itsearviointitehtäviin

| Itsearviointitehtävät | | |
|-----------------------|---------|----------|
| Kysymys | Vastaus | Sijainti |
| 1 | C | D.U.1.1 |
| 2 | C | D.U.1.1 |
| 3 | B | D.U.1.1 |
| 4 | B | D.U.1.2 |
| 5 | C | D.U.1.4 |
| 6 | A | D.U.1.2 |
| 7 | B | D.U.2.1 |
| 8 | C | D.U.2.2 |

JOHTOPÄÄTÖKSET

Olet käsityöläinen ja haluat menestyä tomissasi. Jotta menestyisit, sinun pitäisi ymmärtää luettuasi tämän käsikirjan, että:

- 1) Menestyksesi ja liiketoimintasi riippuu jatkuvasti kyvystäsi tyydyttää asiakkaittesi antamia tarpeita.
- 2) Asiakkaan tyydyttäminen ei riitä: On täsmällisempää sanoa, että on kysymys asiakkaiden suuren ryhmän tyydyttämisestä. Markkinoiden pitää olla riittävän suuret.
- 3) Lisäksi meiltä kysytään kykyä tyydyttää asiakkaitamme tehokkaasti ja sellaisilla tuotteilla tai palveluilla, minkälaista laatua he odottavat meiltä.
- 4) Siitä huolimatta mitä edellä on mainittu, meidän on myös oltava tuottoisia: asiakkaiden tyydyttämisen lisäksi, raha on ansaittava. se on välttämättömyys.
- 5) Ja lopuksi, tuottoisuus ei riitä. Meidän on oltava riittävän tuottoisia, mikä tarkoittaa, riittävästi rahaa takaamaan tulevaisuuden, joka on ansaittava.

HYVÄÄ ONNEA

LOPPUTESTI

**'TALOUSJOHTAMISEN
KÄSIKIRJA**

1. Yrityksen määritelmä:

- a) Yritys on organisaatio, jonka tarkoitus on tyydyttää asiakkaan tarpeita. Se voi tuottaa tarvittavia tavaroita tai palveluja tähän tarkoitukseen ja asiakkaiden kanssa, saavuttaa voittoja, jotka mahdollistavat perustajan investoinnit ja takaavat tulevat toimitilat organisaationa.
- b) Yritys on organisaatio, jonka tarkoitus on toteuttaa taloudellisia toimia keinoin, jolla ostetaan ja myydään tavaroita ihmisille.
- c) Yritys on organisaatio, jonka muodostavat ihmiset, jotka vahvistavat myynti- ja ostosopimuksia saamatta mitään voittoa vaihdossa.

2. Raaka-aineen ja tuotteen ero on:

- a) Raaka-aine on tuote, jota yritys tarjoaa kaupan markkinoilla, koska tuote on välttämätön tuotantoprosessissa.
- b) Raaka-aineet ovat tuotteita, jotka ovat tarpeellisia tuotteen valmistuksessa, kun taas tuotteet ovat niitä tavaroita, joita yritys tarjoaa liikemarkkinoilla.
- c) Raaka-aineet ovat tavaroita, joita yritys käyttää joko suoraan kulutukseen tai elinkaaren tarpeisiin, koska tuotteet ovat yrityksen tarjoamia tavaroita liikemarkkinoilla.

3. Kannattavuusrajan määritelmä:

- a) Se on pienin yksikköhinta, jossa tulot ja menot tasapainottuvat
- b) Se on kustannusten, joiden määrä on vakio ja kustannusten, jotka riippuvat tuotannon volyymista, suhde.
- c) Se on tuotantoon yhdistettävien osien taloudellinen arvo. .

4. ALV:

- a) Arvonlisävero on yleinen vero, joka rasittaa valmistettujen tai myytyjen tavaroiden ja palveluiden kuluttamista liiketoiminnassa ja tuotannossa.
- b) ALV on paikallinen vero, joka kuormittaa valmistettujen tai myytyjen tuotteiden ja palveluiden kuluttamista liiketoiminnassa tai tuotannossa.
- c) ALV on yleinen vero, joka kohdistuu yrityksen saavuttamaan voittoon ja joka muodostaa osan tuotteen kustannuksista.

5. Velkakirja:

- a) se on omarahoituksen työkalu.
- b) se on valtion tukimuoto.
- c) se on ulkoisen rahoituksen työkalu.

6. Luoton määrittely:

- a) Luotto myönnetään, kun rahan tai maksun nosto tehdään vaikka ei ole riittävästi rahaa, ja pankki, harkittuaan luottokelpoisuuden ja luottamuksen asiakkaseen, joko ennakoi tai ei tarvittavat varat..
- b) Luotto on operaatio, jolla rahoituslaitos tarjoaa asiakkaalle rahaa tiettyyn määrään saakka ja annetuksi määräajaksi, tämä pakotetaan palauttamaan sellainen määrä.

c) Luotto on Laskelma, jota käytetään talletettaessa asiakkaita saatuja rahoja, kun palvelua ei vielä ole ostettu tai tuote tai tavara on jaeltu.

7. Kierävän pääoman määritelmä:

a) Kiertävä pääoma on keskimääräinen ajan venymä investoinnista raaka-aineisiin siihen kunnes se on katettu asiakkaita kootuin keinoin.

b) Kiertävä pääoma on omaisuus kassassa tai samanlainen, yrittäjän tai osakkaiden investointi yritykseen, molemmat yritystoiminnan alussa sopivalla hetkellä.

c) Kiertävä pääoma on kokonaisinvestointi kassaan, raaka-aineisiin, Valmistettuihin tuotteisiin, asiakkaiden rahoittamiseen.

8. Valitse oikea väittämä:

a) Yrittäjän on tunnettava tuotteiden toimittajien markkinat, mikä antaa hänelle mahdollisuuden välttää kallista riippuvuutta pienestä asiakasmäärästä.

b) Pienyrittäjä ei voi koskaan olla toisen yrityksen toimittaja.

c) Liikemiehelle tai käsityöläiselle voi olla hyödyllistä tehdä kuukausittain tilauksia kattaakseen kulutuksen ennakoinnin kuukaudeksi, se tekee hänen päivittäisistä toimistaan helpompia.

9. Laskentatoimen määrittely:

a) Laskentatoimi on rahan määrä, jota yritys prosessoi kassassa ja rahoituksessa ja joka määrää saavutettavan voiton tuottojen ja kulujen erona.

b) Laskentatoimi on tekniikkaa, jota käytetään tallentamaan, luokittelemaan ja vetämään yhteen kaupan toimia, jotta tiedettäisiin yrityksen taseesta ja voitoista, jotka on saavutettu.

c) Laskentatoimi on tekniikkaa, jonka keinoin taloudelliset resurssit ohjataan rahoittamaan sen toimintoja..

10. Rajoitettu yhtiö:

a) on se yksityinen ammatillinen yritys, jonka yhteinen pääoma on jaettu yhtä suuriin osiin, jotka ovat kasaantuvia ja yksilöllisiä.

b) se on kaupallinen yhdistys, jonka pääoma on jaettu yhtä suuriin osiin, kasaantuviin ja henkilökohtaisiin.

c) se on yksityinen ammatillinen yritys, jonka pääoman omistaa yrittäjä. .

1. KÄSITTEET. MÄÄRITYKSET

Introducción a la Economía de la Empresa. (Introduction to Business Economics)

Perez Gorostegui, E.

Editorial Centro de Estudios Ramón Areces (CERA) Madrid. 2002.

Curso de Introducción a la Economía de la Empresa. (Introductory course to Business Economics)

Suárez Suárez, A.S.

Editorial Pirámide. 1998.

Curso básico de Economía de la Empresa. (Basic Course on Business Economics)

Bueno Campos, E.

Editorial Pirámide, Madrid. Edition 1996.

Diccionario de Contabilidad y Economía (Accounting and Economics Dictionary)

Domínguez Fernández, Diego

Ediciones Mensajero. 1st Edition 1998

Diccionario de Términos Financieros (Dictionary of Financing Terms)

Santandreu, Eliseu

Editorial Granica

2. LOPULLINEN HINTA

Estrategia y tácticas de precios. (Price strategy and tactics)

K. Reed Holden; Thomas T. Nagle.

Editorial Prentice Hall. 3rd Edition 2002

Gestión de precios (Price Management)

Díez de Castro, Enrique Carlos; Rosa Díaz, Isabel María.

Editorial Esic. 4th Edition 2004

Marketing estratégico (Strategic Marketing)

Lambin J.J.

Editorial McGraw Hill. 3rd Edition Madrid 1995

Teoría de los precios (Theory of prices)

Milton Friedman

Editorial Alianza. 1st Edition

3. RAHOITUS

Principios de Finanzas Corporativas. (Principles on Corporate Finance)

Brealey, R.A. y Myers, R.C.

Editorial McGraw-Hill, Madrid. 8th Edition 2006

Nociones de Economía de la Empresa (Notions of Business Economics)

Calderón Cuadrado, Reyes.
Ediciones Lex Nova. 1st Edition 1992

Valoración Financiera. (Financial Valuation)

Pablo López, Andrés de
Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid. 3rd Edition 2002

Fundamentos de Administración Financiera. (Fundamentals of Financial Management)

Emery, Douglas R.; Finnerty, John D; Stowe, John.
Editorial Prentice Hall

Manual de Contabilidad General. (General Accounting Handbook)

Muñoz Orcera, R.
Editorial IT&FT, Madrid. Edition 2001

Contabilidad Financiera. (Financial Accounting)

Rivero Romero, J.
Editorial Edisofer, Madrid. Edition 2006

4. TOIMITUKSET JA MYYNNIN JOHTAMINEN

Planeación y Control de la Producción. Administración de la Cadena de Suministros. (Planning and Control of Production. Management of the Supply Chain)

Vollman, Thomas E.
Editorial McGraw-Hill. 5th Edition 2005

Administración de Ventas. Un Enfoque de Orientación Profesional (Sales Management. An Approach to Professional Orientation)

Hughes, David G.; McKee, Daryl; Singler, Charles H.
Editorial Thomson Paraninfo. 1st Edition 2000

Organización de la Actividad de Ventas (Organisation of Sales Activities)

Autor: varios
Editorial Ideas Propias

Gestión de Stocks (Stock Management)

Parra Guerrero, Francisca.
Editorial Esic. 3rd Edition 2005

Un enfoque práctico de la gestión de ventas. (A practical approach to Sales Management)

Barceló, Carlos.
Editorial Marcombo. Edition 1994

5. KASSAVIRTA

Ratios Fundamentales de Gestión Empresarial (Fundamental Ratios in Business Management)

Walsh, Ciaran.

Editorial Prentice Hall. Edition 2000.

Cash Flow – APL Origin State

Rivero Torre, Pedro
Editorial Espasa Calpe

Contabilidad Financiera y de Sociedades (Financial and Corporate Accounting)

Sánchez Arroyo, Gil; Basteiro Varela, Maria Avelina.
Editorial Pirámide. 7th Edition 2003

Fundamentos de Análisis Financieros. Cómo interpretar y analizar Estados Financieros (Fundamentals of Financial Analysis. How to interpret and analyse Financial Financial Statements)

EADA. Departamento de Contabilidad y Finanzas.
Ediciones Juan Granica S.A.. 1st Edition 2005

Estados Contables: Elaboración, Análisis e interpretación (Accounting Statements: Elaboration, Analysis and interpretation)

Archel Domench, P.
Editorial Pirámide, Madrid. Edition 2003

Análisis de Estados Financieros. Teoría y práctica (Analysis of Financial Statements. Theory and Practice)

Muñoz Merchante, Ángel.
Ediciones Académicas. 1st Edition January 2005, Madrid.

Diccionario de Economía y Finanzas por Carlos Sabino (Dictionary of Economics and Financing by Carlos Sabino)

<http://paginas.ufm.edu/Sabino/dic.htm>

Diccionario de Economía y Finanzas Ya.com (Dictionary of Economics and Financing)

<http://www.finanzas.com/diccionario/>

Materiales de Economía (Economic materials)

<http://www.ub.es/rrii/materialeseconomia/demo/index.htm>

Curso de Introducción a la Economía (Introductory Course to Economics)

Joaquín Pi Anguita. Universidad Complutense Madrid

<http://www.joaquinpi.com/proe1>

Web Economía (Web Economics)

<http://www.economyweb.com/>

Finanzas. (Financing)

Support material in Financing Management, General Accounting and Cost Accounting

<http://finanzasurl.tripod.com/FINAN/materialf.htm>

Contabilidad (Accounting)

<http://www.icac.meh.es/>

<http://www.aeca.es/>

<http://www.minhac.es/Portal/Areas+Tematicas/Contabilidad+y+Auditoria+de+Empresas/>

Marketing

<http://www.marketing-xxi.com/libro-marketing-gratuito.html>

Creación de Empresas (Establishment of Enterprises)

<http://www.crear-empresas.com/>

<http://www.espaciopyme.com/creaciondeempresas.html>

Banco de España (Bank of Spain)

<http://www.bde.es>

Ministerio de Economía y Hacienda (Ministry of Economy and Finance)

<http://www.meh.es/portal/>

Enlaces a Prensa Económica (Links to Economic Press)

<http://www.actualidad-economica.com/>

<http://www.intereconomia.com/>

<http://www.expansion.com/>

<http://www.revistadebolsa.com/index.php>

<http://www.negocios.com/dinero>

<http://www.negocios.com/gaceta/>