Министерство общего и профессионального образования Российской Федерации

Волгоградский Технологический Колледж

КУРСОВАЯ РАБОТА

"Технико-экономические показатели косметического салона"

Разработчик:

студентка 3-его курса,

группа ДК-3-1,

Тучина М.А.

Руководитель проекта: Богданова И.Н.

Волгоград 2007 год

Содержание

Введение

1. Коммерческая деятельность

2. Исходные данные

3. Расчет годового объема реализации парикмахерских услуг

3.1 Расчет количества рабочих мест по рабочим залам и салону в целом

3.2 Расчет годового объема реализации услуг по рабочим залам и салону в целом

4. План по труду и заработной плате

4.1 Структура кадров на предприятии

4.2 Баланс рабочего времени на одного работающего в салоне на 2007 год

4.3 Расчет численности мастеров по рабочим залам и салону в целом

4.4 Расчет численности руководителей и специалистов

4.5 Расчет численности обслуживающего персонала

4.6 Расчет годового фонда заработной платы промышленно-производственного персонала салона

4.6.1 Расчет годового фонда заработной платы мастеров по рабочим залам и салону в целом

4.6.2 Расчет годового фонда заработной платы руководителей и специалистов

4.6.3 Расчет годового фонда заработной платы обслуживающего персонала

4.7 Сводный план по труду и заработной плате

5.План по себестоимости, прибыли, рентабельности

5.1 Понятие себестоимости услуг

5.2 Расчет потребности основных и вспомогательных материалов в салоне

5.3 Калькулирование объема производства

5.4 Расчет прибыли и уровня рентабельности от производства косметических услуг

6. Фонды экономического стимулирования

6.1 Образование фонда экономического стимулирования

6.2 Использование фондов экономического стимулирования

7. Технико-экономические показатели салона

Список литературы

Введение

В современной высококонкурентной среде мирового рынка эффективная интеграции в него России предполагает: устойчивый экономический рост на основе прогрессивных структурных сдвигов(развития высокотехнологического сектора, внедрения наукоемких и информационных технологий), существенный подъем уровня жизни населения, адекватного мирового научно-технического прогресса; выравнивание качества жизни с постиндустриальными странами.

За годы проводимых реформ по указанным определяющим направлениям экономического развития не достигнуто заметных сдвигов, а институциональные и структурные реформы так и остаются разговорами.

В 2003 г. Россия переживала период беспрецедентного экономического роста, который способствовал росту затрат на ИТ, как в корпоративном, так и в массовом сегментах рынка. Подъем переживала вся экономика, и, по оценкам IDC, рост, по сравнению с предыдущим годом, отмечен во всех рассматриваемых вертикальных рынках. "Хотя экономический рост в 2004 г. будет не таким бурным, как в предыдущие годы, он сохранит стабильность и будет стимулировать инвестиции в ИТ оборудование, программное обеспечение и услуги", - считает Сергей Слепцов, аналитик IDC по вертикальным рынкам.

Согласно полученным CNews.ru данным, в 2003 г. на развитие информационных технологий (в рамках основных федеральных целевых программ) правительством было направлено около 13 млрд. рублей. Подавляющая часть этих денег - почти 73% - израсходована на закупки новой техники. Тем не менее, как подчеркивается в составленном CNews Analytics обзоре российского ИТ-рынка за 2003 год, состояние информатизации госсектора в 2003 году в основном оставалось на уровне первоначального оснащения ПК и прокладки ЛВС, из ПО использовались сравнительно несложные продукты для учета затрат и ведения БД, бэк-офисные системы, при незначительной доле комплексных систем. В 2004 г. госрасходы на ИТ, согласно тому же обзору, превысят уже 40 млрд. рублей, а в период с 2004 по 2007 годы составят еще около $5 млрд.

"Действительно, федеральные органы государственной власти расходуют на ИКТ большие средства, но включение IDC в число "крупнейших инвесторов ИТ" Минэкономразвития России (МЭРТ) по данным за 2001-2004 гг. является спорным, а для 2004 и 2005 гг. - ошибочным суждением, - комментирует ситуацию Сергей Шалманов, аналитик CNews Analytics. - Доля МЭРТ в суммарных расходах на ИКТ федеральных органов государственной власти за период 2001-2003 гг., составила около 4%, согласно исследованию Минсвязи России. По предварительным данным CNews Analytics, расходы МЭРТ на ИКТ в 2004 г. составят немногим более 1%, а в 2005 г. - менее 1% от общей суммы ИКТ-расходов федеральных госорганов исполнительной власти страны".

1. Коммерческая деятельность

В настоящее время коммерческая деятельность в России является самым распространенным видом предпринимательской деятельности. Сегодня коммерсант должен знать способы и методы регулирования хозяйственных взаимоотношений между поставщиками и покупателями. Он должен хорошо разбираться в основах торгового дела, технологии и маркетинга, менеджмента и др. Коммерсант должен владеть искусством вести коммерческие переговоры и коммерческую переписку с партнерами. Сфера знаний в коммерческой деятельности нисколько не уже, а во многом гораздо шире, чем в любой другой специальности.

Повышение уровня качества торгового обслуживания потребителей во многом зависит от подготовки кадровых работников торговли, в том числе коммерсантов, продавцов, контролеров-кассиров.

Коммерческая деятельность является одной из важнейших областей человеческой деятельности, возникших в результате разделения труда в обществе. Конечной целью любой коммерческой деятельности является максимальное удовлетворение жизненных потребностей человека. Коммерция является способом превращения продукта в товар, под которым понимается как материальная ценность, так и нематериальная услуга.

Коммерция – это деятельность в сфере распределения и обмена товарно-материальных ценностей, которые создают условия для качественного осуществления процессов производства и потребления.

Выделяют три основных направления коммерческой деятельности:

* производство продукции;
* коммерция (торговля);
* коммерческое посредничество.

Коммерческая работа в торговле – понятие более широкое, чем простая купля-продажа. Чтобы акт купли-продажи состоялся, торговые предприятия должны совершить многие оперативно-организационные и хозяйственные операции. Например:

* изучить покупательский спрос и рынок сбыта товаров;
* выявить источники поступления и поставщиков товаров;
* установить рациональные хозяйственные связи с поставщиками;
* вести оптовую и розничную торговлю и обслуживание покупателей.

В качестве субъектов коммерческой деятельности выступают как юридические, так и физические лица. Наделенные правом ее совершения. Объекты коммерческой деятельности на потребительском рынке – товары и услуги.

2. Исходные данные

Площадь салона: 76 кв.м.

Удельный вес рабочих залов:

- маникюрный – 30%

- педикюрный – 30%

- косметический кабинет – 40%

Выручка в смену:

- маникюрный – 2600 руб.

- педикюрный – 2000 руб.

- косметический кабинет – 4000 руб.

Процент от выручки:

- маникюрный – 25%

- педикюрный – 20%

- косметический кабинет – 25%

Процент доплат до основной зарплаты: 20%

Процент премий для:

- руководителя – 15

- специалистов – 12

- обслуживающего персонала – 12

Оклады:

- заведующая – 7000 руб.

- экономист – 6000 руб.

- бухгалтер – 6000 руб.

- технолог – 5000 руб.

Обслуживающий персонал:

- кассир – 4000 руб., - уборщица – 3000 руб., - кастелянша – 2000 руб. ,- гардеробщик – 2000 руб., - механик – 4000 руб.

3. Расчет годового объема реализации визажных услуг

3.1 Расчет количества рабочих мест по залам и салону в целом

Исходными данными для расчета являются:

* общая производственная площадь салона;
* удельный вес рабочих залов по видам услуг;
* нормы расхода площади на одно рабочее место.

Таблица 3.1.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Зал | Производственная площадь салона, м2 | Удельный вес залов, % | Примерная площадь рабочих залов, м2 | Норма расхода площади на одно рабочее место | Примерное количество рабочих мест, ед. | Принятое количество рабочих мест, ед. |
| ВизажныйМаникюрныйПедикюрный | 76 | 403030 | 30,422,822,8 | 866 | 444 | 444 |
| Итого |  |  |  |  |  | 12 |

По данным таблицы 3.1. видно, что при производственной площади, равной 76м2 в визажном зале можно установить 4 рабочих места, в маникюрном и педикюрном залах – 8. Общее количество рабочих мест по салону составляет 12.

3.2 Расчет годового объема реализации услуг по салону в целом

Годовой объем реализации услуг является одним их важнейших показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия. В настоящее время с изменением организационно-правовых форм собственности диапазон цен на визажные и оздоровительные услуги значительно расширился. Учитывается место расположения салона, техническая оснащенность оборудованием и инструментом, применение новых видов парфюмерии и других материалов.

Для расчета объема реализации услуг количество мест берется из таблицы 3.1.Количество смен определяется исходя из исходных из режима работы салона. Явочное количество мастеров определяется как произведение рабочих мест на количество смен. Количество отработанных дней в салоне берется из баланса рабочего времени. Годовой объем реализации услуг одного мастера рассчитывается как произведение выручки в смену на количество отработанных дней. Годовой объем реализации услуг по залу определяется как произведение годового объема реализации услуг одного мастера на количество мастеров в зале. Сумма объемов реализации услуг по трем залам дает годовой объем реализации по салону в целом.

Таблица 3.2.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Зал | Количество | Плановая выручка в смену, руб. | Количество отработанных дней в салоне за год | Годовой объем реализации услуг |
| рабочих мест | смен | мастеров | Одного мастера, руб. | По залам, руб. |
| Визаж | 4 | 2 | 8 | 4000 | 305 | 1220000 | 9760000 |
| Маникюр | 4 | 2 | 8 | 2600 | 305 | 793000 | 6344000 |
| Педикюр | 4 | 2 | 8 | 2000 | 305 | 610000 | 4880000 |
| Итого | 12 |  | 24 |  |  |  | 209840000 |

4. План по труду и заработной плате

4.1 Структура кадров на предприятии

Кадры предприятия – это группа людей, объединенных едиными задачами, целями и результатами труда.

Работники предприятия делятся на две большие группы:

* Промышленно-производственный потенциал (ППП).
* Персонал непромышленных хозяйств.

К первой группе относятся: руководители, специалисты, основные рабочие (мастера), служащие (диспетчерская, референт, секретарь), обслуживающий персонал, вспомогательный персонал (кладовщики, наладчики), вахта (пожарно-сторожевая охрана), ученики.

К персоналу непромышленных хозяйств относятся работники таких производств, без которых невозможен основной производственный процесс: работники столовых, детских садов, яслей, санаториев, медпунктов и т.д.

4.2 Баланс рабочего времени на одного работающего в салоне на 2007 год

Для определения годового объема реализации услуг и численности мастеров рассчитывается баланс рабочего времени на текущий год. Календарный фонд времени, количество праздничных и выходных дней определяется по календарю текущего года.

Продолжительность рабочей смены принимаем за 7 часов.

Номинальный фонд рабочего времени определяется как разница между календарным фондом и количеством нерабочих дней. Номинальный фонд времени в часах определяется по формуле:

Дн = (Дк – (Дп + Дв)) \* Тсм – Р, где

Д – календарный фонд времени, Дп - праздничные дни, Дв – выходные дни, Тсм – продолжительность рабочей смены, Р – сумма часов, на которые сокращается рабочая смена в праздничные дни.

Фактическое рабочее время определяется как разница между номинальным фондом рабочего времени и плановыми невыходами на работу.

Средняя продолжительность рабочей смены определяется по формуле:

Тсм.ср.=Тсм \* % вн.нев. / 100 \* 100%, где

Тсм – продолжительность смены, % вн.нев. – внутрисменные плановые невыходы (в процентах к номинальному фонду), Тсм.ср. – средняя продолжительность смены.

Реальное рабочее время рассчитывается по формуле:

Др = Дф \* Тсм.ср., где

Др – реальный фонд, Дф – фактическое рабочее время.

Исходя из полученных данных, можно рассчитать процент дополнительной зарплаты как разницу между процентов плановых невыходов на работу и суммой процентов декретных и больничных отпусков.

Таблица 4.1.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Фонд рабочего времени |
| дни | часы | В % к номинальному фонду |
| 1. Календарный фонд времени. | 365 |  |  |
| 2. Количество нерабочих дней | 60 |  |  |
| * праздничных
 | 8 |  |  |
| * выходных
 | 52 |  |  |
| 3. Номинальный фонд рабочего времени. | 305 |  | 100 |
| 4. Плановые невыходы |  |  |  |
| * на работу
 | 40 |  | 13,07 |
| * в том числе очередные и дополнительные отпуска
 | 25 |  | 8,17 |
| * по болезни
 | 6 |  | 1,96 |
| * декретные отпуска
 | 4 |  | 1,31 |
| * выполнение государственных обязанностей
 | 1 |  | 0,32 |
| * отпуска на учебу
 | 4 |  | 1,31 |
| 5. Фактическое рабочее время. | 265 |  | 86,9 |
| 6. Внутрисменные плановые невыходы на работу | 3 |  | 0,98 |
| * кормящим матерям
 | 2 |  | 0,65 |
| * сокращенные часы подросткам
 | 1 |  | 0,33 |
| 7. Средняя продолжительность смены. |  | 6,86 |  |
| 8. Реальный фонд рабочего времени. |  | 1824,76 |  |

4.3 Расчет численности мастеров по залам и салону в целом

Рассчитанное в таблице 3.2. количество мастеров – это основные работники, которые явились для выполнения производственного задания, то есть явочный состав.

Списочный состав – работники, числящиеся по спискам, на которых заведены трудовые книжки. Расчет производится с учетом вышеизложенного при помощи таблицы 4.2.

Количество рабочих мест и смен берем из таблицы 3.2. Рабочие дни салона – номинальный фонд рабочего времени в год, а рабочие дни мастера – фактическое рабочее время (баланс рабочего времени, таблица 4.1.).

Количество отработанных смен определяется как произведение рабочих дней салона в год на количество смен и рабочих мест. Примерное количество мастеров определяется как отношение количества смен к рабочим дням мастера.

Таблица 4.2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Зал | Количество | Примерное количество мастеров | Принятое количество мастеров |
| Рабочих мест | Смен | Рабочих дней салона в год | Отработанных смен | Рабочих смен мастера в год |
| Визажный | 4 | 2 | 305 | 2440 | 265 | 9,2 | 9 |
| Маникюрный | 4 | 2 | 305 | 2440 | 265 | 9,2 | 9 |
| Педикюрный | 4 | 2 | 305 | 2440 | 265 | 9,2 | 9 |
| Итого |  |  |  |  |  |  | 27 |

4.4 Расчет численности руководителей и специалистов

В настоящее время, когда визажисты являются юридическими лицами, многие виды работ, которые раньше выполнялись централизованно, теперь входят в функции руководителей и специалистов – это снабжение, работа отдела кадров, бухгалтерские расчеты. Исходя из этого для нормального функционирования предприятия, принимаем следующее количество руководителей и специалистов.

Таблица 4.3.

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Количество человек (ставка) |
| Заведующая | 1 |
| Бухгалтер | 1 |
| Экономист | 1 |
| Технолог | 1 |
| Итого | 4 |

4.5 Расчет численности обслуживающего персонала

К обслуживающему персоналу относятся: гардеробщик, уборщица, кастелянша, механики, электрики и т.д.

Гардеробщицу принимают одну в смену сроком на восемь месяцев, при количестве рабочих мест более десяти. Кастеляншу в салоне, при количестве мест больше семи. Уборщицу одну, при количестве мастеров до пяти. Если мастеров более пяти, то одну на шесть человек. Кассир принимается один в смену на десять рабочих мест. В связи с переходом салонов на самостоятельность, количество обслуживаемого персонала может не соответствовать нормам в целях экономии заработной платы. Механика планируют на полставки, или принимают со стороны и выплачивают денежную компенсацию за выполненный объем работы.

Количество обслуживающего персонала планируют при помощи таблицы 4.4. В настоящее время в целях экономии фонда заработной платы количество обслуживающего персонала может не соответствовать нормативам и напрямую зависит от прибыли предприятия.

Таблица 4.4.

|  |  |
| --- | --- |
| Должность | Ставка |
| Гардеробщик | 1 |
| Уборщица | 2 |
| Кассир | 1 |
| Кастелянша | 1 |
| Итого | 5 |

4.6 Расчет годового фонда заработной платы промышленно-производственного персонала салона

Заработная плата – денежное вознаграждение, которое выдается работнику на руки в соответствии с выполненным объемом услуг или в соответствии с количеством отработанного времени.

Мастера салонов получают заработную плату в процентах от выручки.

Прямая заработная плата мастера – это процент от выручки.

Основная заработная плата – это сумма прямой заработной платы и доплат.

Доплата – денежное вознаграждение, которое выплачивается работнику за переработанные часы, а также за количественные и качественные показатели. Доплаты определяются в процентах от прямой заработной платы.

Дополнительная заработная плата – это установленные трудовым законодательством выплаты за неотработанное время: основные и дополнительные отпуска на учебу; выполнение государственных обязанностей; сокращенные часы подростков; сокращенные часы кормящих матерей. Дополнительная заработная плата определяется в процентах от основной.

Сумма основной и дополнительной заработной платы – в зависимости от расчетов дневного, месячного или годового фонда заработной платы.

Руководители и специалисты предприятия находятся на окладе, который устанавливается согласно штатному расписанию. Кроме того, они могут премироваться из фондов заработной платы за счет его экономии. Процент премий зависит от прибыли предприятия.

4.6.1 Расчет годового фонда заработной платы мастеров по рабочим залам и салону в целом

Труд мастеров оплачивается в процентах от выручки. Величина процента зависит от трудоемкости услуг, квалификации мастера, технического и технологического оснащения салона.

Таблица 4.5.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Зал | Объем реализации услуг, руб. | Проценты оплаты от выручки | Прямой фонд заработной платы, руб. | Доплата | Часовой фонд заработной платы, руб. | Дополнительная заработная плата | Годовой фонд заработ-ной платы, руб. |
| Про-цент | Рубли | про-центы | рубли |
| Визажный | 9760000 | 25% | 2440000 | 20 | 488000 | 2928000 | 13,6 | 398208 | 3326208 |
| Маникюрный | 6344000 | 25% | 158600 | 20 | 317200 | 1903200 | 13,6 | 258835 | 2162035 |
| Педикюрный | 4880000 | 20% | 976000 | 20 | 195200 | 1171200 | 13,6 | 159283 | 1330483 |
| Итого |  |  |  |  |  | 6002400 |  |  | 6818726 |

В настоящее время большое количество предприятий бытового обслуживания , в том числе и визажные салоны, образуют единый фонд оплаты труда, который состоит из фонда заработной платы и фонда материального поощрения. Отчисления из фонда заработной платы в фонд материального поощрения составляет 7,2%.

ЕФОТм =ГФЗПм + ГФМПГФМП м= ГФЗПм\*7,2% / 100%

Прямой фонд заработной платы = (годовой объем реализованных услуг к проценту оплаты от выручки) / 100.

Доплата до часового фонда = прямой фонд заработной платы \* доплата в процентах / 100.

Часовой фонд заработной платы = доплата + прямой фонд заработной платы.

Дополнительная заработная плата = часовой фонд заработной платы \* дополнительную заработную плату в процентах / 100.

Годовой фонд заработной платы = часовой фонд заработной платы + дополнительная заработная плата.

4.6.2 Расчет годового фонда заработной платы руководителей и специалистов

Руководители и специалисты находятся на окладе согласно штатного расписания. Кроме того, они могут премироваться из фонда заработной платы за счет его экономии. Размер премии зависит от прибыльности предприятия.

Таблица 4.6.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Ставка | Оклад, руб. | Премия | Оклад с премией | Годовой фонд заработной платы, руб. |
| процент | рубли |
| Заведующий | 1 | 7000 | 15 | 1050 | 8050 | 96600 |
| Бухгалтер | 1 | 6000 | 15 | 900 | 6900 | 82800 |
| Экономист | 1 | 6000 | 15 | 900 | 6900 | 82800 |
| Технолог | 1 | 5000 | 15 | 750 | 5750 | 69000 |
| Итого | 4 |  |  |  |  | 331200 |

4.6.3 Расчет годового фонда заработной платы обслуживающего персонала

Труд обслуживающего персонала салона также оплачивается по должностным окладам и тоже могут премироваться из фонда заработной платы. Величина премии зависит от прибыльности предприятия.

Таблица 4.7.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Ставка | Оклад | Премия | Оклад с премией | Годовой фонд заработной платы, руб. |
| процент | рубли |
| Кассир | 1 | 4000 | 12 | 480 | 4480 | 53760 |
| Уборщица | 2 | 6000 | 12 | 720 | 6720 | 80640 |
| Гардеробщица | 1 | 2000 | 12 | 240 | 2240 | 17920 |
| Кастелянша | 1 | 2000 | 12 | 240 | 2240 | 26880 |
| Итого | 5 |  |  |  |  | 197120 |

4.7 Свободный план по труду и заработной плате

Годовой фонд заработной платы (ГФЗП) промышленно-производственного персонала визажных салонов рассчитывается по формуле:

ГФЗПппп= ГФЗПм + ГФЗПр.с. + ГФХЗПоп, где

ГФЗПм – годовой фонд заработной платы мастеров,

ГФЗПр.с. - годовой фонд заработной платы руководителей и специалистов,

ГФЗПоп - годовой фонд заработной платы обслуживающего персонала.

Единый фонд оплаты труда промышленно-производственного персонала рассчитывается по формуле:

ЕФОТппп = ГФЗПппп + ((ГФЗПппп \* 7,2%) \* 100)

В свободный план по труду и заработной плате входят результаты расчетов всех фондов заработной платы и численность работников салона.

Таблица 4.8.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Единицы измерения | Значение |
| 1. | Объем реализации услуг | рубли | 20984000 |
| 2. | Численность промышленно-производственного персонала: | человек | 33 |
| мастеров | человек | 24 |
| руководителей | человек | 1 |
| специалистов | человек | 3 |
| обслуживающего персонала | человек | 5 |
| 3. | Годовой фонд заработной платы промышленно-производственного персонала: | рубли | 7347046 |
| мастеров | рубли | 6818726 |
| руководителей | рубли | 96600 |
| специалистов | рубли | 234600 |
| обслуживающего персонала | рубли | 197120 |
| 4. | Единый фонд оплаты труда промышленно-производственного персонала: | рубли | 7876033,31 |
| мастеров | рубли | 7309674,27 |
| 5. | Среднегодовая выработка |  |  |
| одного мастера | рубли | 874333 |
| одного работающего | рубли | 635878 |
| 6. | Среднегодовая заработная плата |  |  |
| одного мастера | рубли | 284113 |
| одного работающего | рубли | 222637 |
| 7. | Среднегодовая заработная плата с учетом выплат из фонда материального поощрения |  |  |
| одного мастера | рубли | 304569 |
| одного работающего | рубли | 238667 |

Среднегодовая выработка одного мастера, то есть его производительность труда рассчитывается как соотношение объема реализации услуг к количеству мастеров. Среднегодовая выработка одного работающего = отношение объема реализованных услуг к количеству промышленно-производственного персонала. Среднегодовая заработная плата мастера рассчитывается как отношение годового фонда заработной платы мастеров к количеству мастеров, одного работающего как отношение годового фонда заработной платы промышленно-производственного персонала к количеству промышленно-производственного персонала. Среднегодовая заработная плата с учетом выплат из фонда материального поощрения рассчитывается аналогично, но в расчетах применяется единый фонд оплаты труда.

5. План по себестоимости, прибыли и рентабельности

5.1 Понятие себестоимости

Себестоимость – это затраты предприятия, как на оказание услуг, так и на обслуживание населения, выраженное в денежной форме.

Себестоимость является одним из обобщающих показателей финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Различаются: себестоимость всего объема услуг и себестоимость одной услуги.

Все затраты предприятия группируются по экономическим элементам и статьям калькуляции, группировка затрат по экономическим элементам едина для всех предприятий и имеет большое народно-хозяйственное значение.

Экономические элементы:

1. Сырье и основные материалы.
2. Покупка полуфабрикатов и услуг специализированных предприятий.
3. Вспомогательные материалы.
4. Заработная плата основная и дополнительная.
5. Топливо со стороны.
6. Энергия со стороны.
7. Амортизация основных фондов.
8. Отчисления в фонд социального страхования.
9. Прочие расходы.

Группировка затрат по экономическим элементам является основой для составления смены затрат на производство и расчеты затрат на весь объем реализованных услуг:

1. Группа факторов, связанных с повышением технического уровня производства:

- закупка нового оборудования и модернизация имеющегося;

- автоматизация технологических процессов.

2. Группа факторов, связанных с улучшением организации труда и процесса

управления кадрами:

- улучшение качества услуг;

- улучшение условий труда;

- повышение квалификации мастеров;

- совершенствование процесса управления кадрами;

- правильная расстановка кадров.

3. Группа факторов, связанных с ассортиментом услуг:

- расширение ассортимента;

- улучшение использования основных фондов.

5.2 Расчет потребности основных и вспомогательных материалов в салоне

При оказании визажных услуг в их себестоимость включаются затраты на парфюмерию, сырье и материалы. Планируют объем этих материалов в процентах от объема реализации услуг. Для салона принимаем данный процент – 12,35%

(Vр.у. \* 12,35%) : 100% = 2591524 руб.

5.3 Калькулирование объема производства

Калькуляция – это себестоимость одной услуги; необходима для научной обоснованности цены услуги.

Статьи калькуляции.

1. Основные и вспомогательные материалы (учитывая расходы на материалы, сырье, парфюмерию); данная себестоимость рассчитывается в процентах от объема реализованных услуг. Для визажных салонов данный процент составляет 12,35%.
2. Основная заработная плата мастеров (рабочих).
3. Дополнительная заработная плата. Рассчитывается в процентах от основной заработной платы.
4. Начисления на заработную плату включают в себя:

- отчисления в фонд социального страхования – 5,4%

- отчисления в фонд медицинского страхования – 3,6%

- отчисления в пенсионный фонд – 28%

- отчисления в фонд занятости – 1,7%

1. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (статья включает в себя заработную плату электриков, механиков, наладчиков), на установку и ремонт оборудования и закупку запасных частей.

Статья определяется в процентах от основной заработной платы и составляет 12%. (Зосн. \* 12%) : 100%

1. "Цеховые расходы".

Статья включает заработную плату аппарата управления, расходы на подбор и обучение кадров, расходы на текущий ремонт, коммунальные услуги, оплату банковских кредитов, арендную плату.

Статья определяется в процентах от основной заработной платы и составляет 55%. (Зосн. \* 55%) : 100%

1. Общехозяйственные расходы.

Статья включает отчисления вышестоящим организациям, содержание легкового транспорта, оплаты командировок, штрафы, пени, неустойки.

Статья определяется в процентах от основной заработной платы и составляет 6%. (Зосн. \* 6%) : 100%

Производственная себестоимость равна сумме всех перечисленных выше статей.

1. Внепроизводственные расходы. Статья учитывает расходы на упаковку, транспортировку, погрузо-разгрузочные работы, на рекламу. Определяется в процентах от производственной себестоимости.

(Спроизв. \* 0,2%) : 100%

Полная себестоимость равна сумме производственной себестоимости внепроизводственных расходов.

Таблица 5.1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Статьи калькуляции | Проценты | Значение |
| 1. | Основные и вспомогательные материалы | 12,35 | 2591524 |
|  | НДС | 18 | 466474 |
|  | Торговые надбавки | 25 | 647881 |
| 2. | Основная заработная плата |  | 6002400 |
| 3. | Дополнительная заработная плата | 13,6 | 816326 |
| 4. | Начисления на заработную плату | 26,2 | 1572628 |
| 5. | Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 12 | 720288 |
| 6. | Цеховые расходы | 55 | 3301320 |
| 7. | Общехозяйственные расходы | 6 | 360144 |
|  | Производственная себестоимость |  | 16478985 |
| 8. | Внепроизводственные расходы | 0,2 | 32957 |
|  | Полная себестоимость |  | 16511942 |

5.4 Расчет прибыли и уровня рентабельности производства визажных услуг

В условиях рыночной экономики основным показателем финансовой и хозяйственной деятельности предприятия является прибыль, определяющаяся по формуле:

П = Vр.у. – Спол. = 4472058

где П – прибыль, Vр.у. – объем реализованных услуг, Спол. – полная себестоимость.

Прибыль предприятия формируется за счет реализации услуг, а также за счет внереализационных поступлений (продажа излишнего оборудования, имущества, дивиденды по акциям).

Прибыль предприятия распределяется следующим образом:

1. Уплата краткосрочных кредитов.
2. Отчисления в государственный бюджет.
3. Отчисления вышестоящей организации.
4. Уплата всех налогов.
5. Возмещение всех материальных потерь.
6. Образование единого фонда оплаты труда.

Рентабельность – это прибыль, выраженная в процентах, может быть общей и расчетной.

Общая рентабельность показывает, как используются основные фонды и основные средства.

Расчетная рентабельность показывает текущие затраты предприятия и определяется как отношение прибыли к полной себестоимости.

Р = (П : С) \* 100% = 0,2

Затраты на один рубль реализации услуг определяются как отношение полной себестоимости к объему реализации услуг

З1руб = Спол. : Vр.у. = 0,7

Если этот показатель меньше единицы, то предприятие рентабельно и наоборот.

6. Фонды экономического стимулирования

* 1. Образование фонда экономического стимулирования

Для большей заинтересованности работников в результатах своего труда, на предприятиях службы быта стали образовывать фонды экономического стимулирования. Эти фонды образуют за счет экономии денежных средств с 1965 года.

Самостоятельность, которую получили предприятия в настоящее время, дала возможность изменить число отчетных показателей, а отсюда экономия денежных средств.

Первоначально фонды экономического стимулирования состояли из трех частей:

1. Фонд материального поощрения.
2. Фонд производственного развития.
3. Фонд социальных и культурных мероприятий и жилищного строительства.

В настоящее время второй и третий фонды объединены и образуют фонд производственного и социального развития. Прибыль стала основным источником образования фонда и основным фондообразующим показателем. Фонд материального поощрения образуется из прибыли по расчетному и утвержденному нормативу.

Фонд производственного и социального развития образуется за счет:

- отчислений от прибыли, амортизационных отчислений;

- средств от продажи излишнего оборудования и других поступлений.

Все нормативы предприятия, т.е. поступления в фонд экономического стимулирования предприятия рассчитывают и утверждают сами, поэтому они не являются едиными для всех предприятий. Как правило, данные нормативы рассчитываются на пять лет и утверждаются администрацией совместно с советом трудового коллектива.

Неиспользованные в текущем году средства фондов экономического стимулирования изъятию не подлежат и могут использоваться в последующие годы. На многих предприятиях бытового обслуживания фонд заработной платы объединяют с фондом материального поощрения и образуют единый фонд оплаты труда.

* 1. Использование фондов экономического стимулирования

Фонд материального поощрения используется на:

* текущее премирование работников;
* премирование по итогам года;
* надбавки к пенсиям;
* оказание единовременной материальной помощи;
* оплату дополнительных отпусков;
* вознаграждения в виде подарков;
* частичную оплату жилья своих работников.

Фонд производственного и социального развития используется на:

* расширение и реконструкцию предприятия;
* ремонт и модернизацию оборудования;
* приобретение и строительство жилищного фонда;
* содержание детских садов, медицинских пунктов, столовых;
* оплату лечебных путевок и проведение оздоровительных мероприятий.
1. Технико-экономические показатели проектируемого салона

Технико-экономические показатели салона дают возможность судить о производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Все показатели экономического и социального развития предприятия приводятся в таблице 7.1.

Таблица 7.1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Единицы измерения | Значение |
| 1. | Объем реализованных услуг | рубли | 20984000 |
| 2. | Численность промышленно-производственного персонала | человек | 33 |
|  | в том числе мастеров | человек | 24 |
| 3.  | Среднегодовая выработка одного мастера | рубли | 874333 |
|  | одного работающего | рубли | 635878 |
| 4. | Среднегодовая заработная плата одного мастера | рубли | 284113 |
|  | одного работающего | рубли | 222637 |
| 5. | Среднегодовая заработная плата с учетом выплат из фонда материального поощрения одного мастера | рубли | 304569 |
|  | одного работающего | рубли | 238667 |
| 6. | Прибыль | рубли | 4472058 |
| 7. | Рентабельность | проценты | 0,2 |
| 8. | Затраты на один рубль реализации | рубли | 0,7 |

Вывод: предприятие работает рентабельно, т.к. затраты на 1 руб. реализации услуг - 0,7 (это меньше единицы), а прибыль составляет 4472058 рублей.

Список литературы

1. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н.. "Мировая экономика и международные экономические отношения". (Ростов-на-Дону, "Феникс", 2000.)
2. Гребнев А.И.. "Экономика торгового предприятия". (Москва, "Экономика", 1996.)
3. Горина Г.А.. "Ценообразование". (Москва, "ВУЗ", 1996.)
4. Грузинов В.А., Грибов В.Д.. "Экономика предприятия". (Москва, "Финансы и статистика", 1997.)
5. Дорошев В.И.. "Подготовка бизнес-плана для торговых объектов". (Москва, "ТЭИ", 1996.)
6. Диденко Н.И.. "Основы внешнеэкономической деятельности в РФ". (Спб.: "Политехника", 1997.)
7. Львов Ю.А.. "Основы экономики и организации бизнеса". (Спб.: ГМП "Формика", 1992.)
8. Мамедов О.Ю.. "Современная экономика". (Ростов-на-Дону, "Феникс", 1995.)
9. Власова В.М.. "Основы предпринимательской деятельности". (Москва, "Финансы и статистика", 1997.)
10. Петров В.П., Соломатин А.Н.. "Экономика товарного обращения". (Москва, "Инфра-М", 2001.)
11. Рузавина Г.И.. "Курс рыночной экономики". (Москва, "Банки и биржи", 1994.)
12. Райзберг Б.А.. "Рыночная экономика". (Москва, 1995.)
13. Брагина Л.А., Данько Т.П.. "Торговое дело: экономика и организация". (Москва, "Инфра-М", 1997.)
14. Соломатин А.Н.. "Экономика и организация деятельности торгового предприятия". (Москва, "Инфра-М", 2001.)