# 

# МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕЧАТИ

Каф. «Менеджмента»

Курсовая работа

По дисциплине «Экономика предприятия» на тему:

**«Внешняя среда функционирования предприятия и ее влияние на прибыль предприятия»**

Выполнил: студент 3-го курса

Группы ДЭМ-3-1, Арсентьев Алексей

Проверила: Кондрашова В. К.

Москва 2010

# Оглавление

[МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 1](#_Toc281254065)

[Оглавление 2](#_Toc281254066)

[Введение. 3](#_Toc281254067)

[I.Организация и ее среда. 4](#_Toc281254068)

[1.1.Значение внешней среды 4](#_Toc281254069)

[1.2.Определение внешней среды 4](#_Toc281254070)

[1.3.Среда прямого воздействия в сравнении со средой косвенного воздействия. 4](#_Toc281254071)

[II.Характеристики внешней среды. 5](#_Toc281254072)

[2.1.Взаимосвязанность факторов внешней среды. 5](#_Toc281254073)

[2.2.Сложность внешней среды. 5](#_Toc281254074)

[2.3.Подвижность среды. 6](#_Toc281254075)

[2.4.Неопределенность внешней среды. 6](#_Toc281254076)

[III.Среда прямого воздействия. 6](#_Toc281254077)

[3.1.Поставщики. 6](#_Toc281254078)

[3.1.1.Материалы. 7](#_Toc281254079)

[3.1.2.Капитал. 7](#_Toc281254080)

[3.1.3.Трудовые ресурсы. 7](#_Toc281254081)

[3.2.Законы и государственные органы. 7](#_Toc281254082)

[3.2.1.Государственные органы. 8](#_Toc281254083)

[3.2.2.Законотворчество местных органов управления. 8](#_Toc281254084)

[3.3.Потребители. 8](#_Toc281254085)

[3.4.Конкуренты. 8](#_Toc281254086)

[IV.Среда косвенного воздействия. 9](#_Toc281254087)

[4.1.Технология. 9](#_Toc281254088)

[4.2.Состояние экономики. 9](#_Toc281254089)

[4.3.Социо-культурные факторы. 10](#_Toc281254090)

[4.4.Политические факторы. 10](#_Toc281254091)

[4.5.Отношения с местным населением. 11](#_Toc281254092)

[4.6.Международные факторы. 11](#_Toc281254093)

[Список использованной литературы. 12](#_Toc281254094)

[Расчетная часть. 13](#_Toc281254095)

[Нулевой год. 13](#_Toc281254096)

[Первый год. 17](#_Toc281254097)

[Второй год. 20](#_Toc281254098)

[Третий год. 23](#_Toc281254099)

[Заключение. 27](#_Toc281254100)

# Введение.

Деятельность любой организации (предприятия) зависит от огромного множества факторов, среди которых очень трудно выделить первостепенные – требующие наиболее пристального внимания со стороны управленческого персонала. Это связано с постоянным изменением ситуации на рынке и в экономике в целом, когда факторы, до какого-то времени бывшие первостепенными, утрачивают свое значение и наоборот.

Однако почти все специалисты экономической сферы сходятся в одном мнении: одним из важнейших факторов, от которых решающим образом зависит успех предприятия, является фактор сил, внешних по отношению к предприятию и действующих в глобальном внешнем окружении. В сегодняшнем сложном мире для эффективного выполнения управленческих функций и, соответственно, достижения эффективной деятельности организации необходимо понимать действие этих внешних переменных, о которых я и хотел бы рассказать в своей работе.

# I.Организация и ее среда.

Исследователи первых школ управления уделяли мало внимания факторам, находящимся вне организации. Они акцентировали внимание в первую очередь на тех аспектах, которые должны были обеспечить успешное функционирование организации. Так, школа научного управления сосредоточилась, в основном, на задачах и технологии управления, школа административного управления - на создании структуры, обеспечивающей достижение целей организации, школа человеческих отношений - на людях в организации. В определенном смысле каждая школа поступала правильно, концентрируясь на внутренних вопросах, поскольку они были относительно важнее для эффективности и выживания организации. Однако современным организациям приходится приспосабливаться к изменениям во внешнем окружении и соответствующим образом осуществлять изменения внутри себя.

## 1.1.Значение внешней среды

В управленческой мысли представление о значении внешнего окружения и необходимости учитывать силы, внешние по отношению к организации, появились в конце 50-х годов. Это стало одним из важнейших вкладов системного подхода в науку управления, поскольку подчеркивалась необходимость для руководителя рассматривать предприятие как целостность, состоящую из взаимосвязанных частей, в свою очередь соединенных связями с внешним миром. Ситуационный подход позволил расширить теорию систем за счет разработки концепции, согласно которой наиболее подходящий в данной ситуации метод определяется конкретными внутренними и внешними факторами, характеризующими организацию (предприятие) и влияющими на нее соответствующим образом.  
Сегодняшние изменения во внешнем мире заставили обратить на внешнюю среду еще большее внимание. Организация как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей. Поскольку от руководства зависит выживание организации, менеджер обязан уметь выявлять существенные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию. Он должен также предложить подходящие способы реагирования на внешние воздействия. Организации, подобно биологическим организмам, должны приспосабливаться к своей среде, чтобы выжить и сохранить эффективность.

## 1.2.Определение внешней среды

. Первой проблемой при рассмотрении организации как открытой системы является определение внешней среды. Учет внешнего окружения необходимо ограничить только теми аспектами, от которых решающим образом зависит успех организации. Например, по словам **Джеральда Белла**, внешняя среда организации включает такие элементы, как потребители, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации и источники трудовых ресурсов.

## 1.3.Среда прямого воздействия в сравнении со средой косвенного воздействия.

Одним из способов определения окружения и облегчения учета его влияния на организацию состоит в разделении внешних факторов на две основные группы – силы прямого и косвенного воздействия. Среда прямого воздействия, согласно Элбингу, включает факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе также прямое влияние операций организации. К этим факторам следует отнести поставщиков, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребителей и конкурентов. Под средой косвенного воздействия понимаются факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на операции, но тем не менее сказываются на них. Речь идет о таких факторах, как состояние экономики, научно-технический прогресс, социокультурные и политические изменения, влияние групповых интересов и существенные для организации события в других странах.

# II.Характеристики внешней среды.

Многие факторы внешней среды могут влиять на организацию. Раньше руководители концентрировали внимание преимущественно на экономических и технических обстоятельствах, однако изменение установок людей, социальных ценностей, политических сил и сферы юридической ответственности заставили расширить спектр требующих учета внешних воздействий.

**Основные характеристики внешней среды:**

1. Взаимосвязанность факторов: сила, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы.

2. Сложность: число и разнообразие факторов, значимым образом влияющих на организацию.

3. Подвижность: относительная скорость изменения среды.

4. Неопределенность: относительное количество информации о среде и уверенность в ее точности.

## 2.1.Взаимосвязанность факторов внешней среды.

**В**заимосвязанность факторов внешней среды - это уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Так же, как изменение любой внутренней переменной может сказываться на других, изменение одного фактора окружения может обусловливать изменение других. Например, в 70-е годы снижение поставок нефти, прежде всего в силу политической структуры и целей других стран, оказало сильное воздействие на общее состояние экономики США. Рост цен на продукты нефтепереработки повлек за собой общее повышение цен на все. Это же изменение стало катализатором серии правительственных акций, как то: попыток регулирования температуры в общественных местах, распределения топлива, установления нормативов на эффективность использования топлива, учреждения крупного федерального проекта по преодолению энергетической зависимости от других стран.

Факт взаимосвязанности особенно значим для мирового рынка, поскольку мир быстро превращается в единый рынок. Внешние факторы уже нельзя рассматривать изолированно, они взаимосвязаны и быстро изменяются. Специалисты даже ввели понятие “хаотичных изменений” (hyperturbulence) для описания внешней среды 80-х годов, которая характеризовалась еще более быстрыми изменениями и более сильной взаимосвязанностью по сравнению с предшествующим периодом. В дальнейшем темп изменений будет продолжать увеличиваться и выживание организации окажется решающим образом связанным с уровнем знаний организации о ее окружении.

## **2.2.Сложность внешней среды.**

Под сложностью внешней среды понимается число факторов, на которые организация обязана реагировать, а также уровень вариативности каждого фактора.  
Организация, на которую оказывают прямое давление государственные постановления, заключение договоров с профсоюзами, заинтересованные группы влияния, многочисленные конкуренты и быстрые технологические изменения, находится в более сложном окружении, чем, например, организация, озабоченная действиями только нескольких поставщиков, нескольких конкурентов, где нет профсоюзов и замедленны изменения технологии. По показателю разнообразия факторов в более сложных условиях будет находиться организация, использующая многочисленные и разные технологии, претерпевающие более быстрое развитие, чем организация, которой все это не касается. В менее сложном окружении нужна и менее сложная организационная структура, а также таким организациям приходится иметь дело с небольшим количеством параметров, необходимых для принятия решений.

## **2.3.Подвижность среды.**

Подвижность среды - это скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. Окружение современных организации изменяется с нарастающей скоростью. Особенно подвижна внешняя среда, например, в фармацевтической, химической и электронной промышленности, тогда как в машиностроении, производстве запасных частей к автомобилям, в кондитерской промышленности скорость изменении гораздо ниже.

Кроме того, подвижность внешнего окружения может быть выше для одних подразделений организации и ниже для других. Например, отдел исследований и разработок может сталкиваться с высокой подвижностью среды, а производственный отдел погружен в относительно медленно меняющуюся среду. Учитывая сложность функционирования в условиях высокоподвижной среды, организация или ее подразделения должны опираться на более разнообразную информацию, чтобы принимать эффективные решения относительно своих внутренних переменных. Это делает принятие решений более трудным процессом.

## **2.4.Неопределенность внешней среды.**

Неопределенность внешней среды является функцией количества информации, которой располагает организация (или лицо) по поводу конкретного фактора, а также функцией уверенности в этой информации. Если информации мало или есть сомнения в ее точности, среда становится более неопределенной, чем в ситуации, когда имеется адекватная информация и есть основания считать ее высоконадежной. Зависимость от мнений иностранных экспертов или аналитических материалов, изложенных на иностранном языке, усугубляет неопределенность. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения.

# III.Среда прямого воздействия.

Характеристики взаимосвязанности, сложности, подвижности и неопределенности описывают факторы как прямого, так и косвенного воздействия. Характеристики среды отличны, но в то же время связаны с ее факторами. Эта зависимость станет очевидной при рассмотрении основных факторов в среде прямого воздействия: поставщиков, законов и государственных органов, потребителей и конкурентов.

## **3.1.Поставщики.**

С точки зрения системного подхода организация - это механизм преобразования входящих элементов в выходящие. Основные разновидности входов - это материалы, оборудование, энергия, капитал и рабочая сила. Зависимость между организацией и сетью поставщиков, обеспечивающих ввод указанных ресурсов, - пример воздействия среды на операции и успешность деятельности организации.

В ряде случаев все организации определенного региона ведут дела с одним или практически с одним поставщиком. Например, обеспечение энергией, когда все организации получают энергию по ценам, установленным государством. При этом такие изменения, как повышение цен, подействует на организацию в той мере, в какой она расходует энергию.

### 3.1.1.Материалы.

Некоторые организации зависят от непрерывного притока материалов. При этом в одних регионах, например, в Японии, возможно использование методов ограничения запасов, т.е. фирмы исходят из того, что необходимые для следующего этапа производственного процесса материалы должны доставляться точно в срок. Такая система снабжения требует в высшей степени тесного взаимодействия производителя с поставщиками. В то же время в других регионах может понадобиться поискальтернативных поставщиков или поддержание значительного объема запасов. Однако запасы связывают деньги, которые приходится расходовать на материалы и хранение. Эта зависимость между деньгами и поставками исходных материалов хорошо иллюстрирует взаимосвязанность переменных.

### 3.1.2.Капитал.

Для функционирования и развития организации нужен капитал. В качестве потенциальных инвесторов могут выступать: банки, программы федеральных учреждений по предоставлению займов, акционеры и частные лица, акцептующие векселя компании или покупающие ее облигации. Чем лучше дела у компании, тем выше ее возможности получить нужный объем средств.

### 3.1.3.Трудовые ресурсы.

Для эффективной деятельности организации, для реализации задач, связанных с достижением поставленных целей, необходимо ее обеспечение персоналом нужных специальностей и квалификации. Развитие ряда отраслей в настоящее время сдерживается нехваткой нужных специалистов. Примером могут служить многие сектора компьютерной промышленности. Многие фирмы вынуждены были искать дешевую рабочую силу в других странах.

Основной заботой современной организации является отбор и поддержка талантливых менеджеров. В проведенных исследованиях при ранжировании по степени важности ряда факторов руководители фирм выделили в первую очередь: привлечение высококвалифицированных менеджеров высшего звена управления и обучение способных руководителей внутри фирмы. То, что повышение квалификации менеджеров оказалось по значению выше, чем прибыль, обслуживание потребителей и выплата приемлемых дивидендов акционерам, явный признак важности притока этой категории трудовых ресурсов в организацию.

## 3.2.Законы и государственные органы.

Трудовое законодательство, многие другие законы и государственные учреждения влияют на организацию. В преимущественно частной экономике взаимодействие между   
покупателями и продавцами каждого вводимого ресурса и каждого результирующего продукта подпадает под действие многочисленных правовых ограничений. Каждая организация имеет определенный правовой статус, являясь единоличным владением, компанией, корпорацией или некоммерческой корпорацией, и именно это определяет, как организация может вести свои дела и какие налоги должна платить.

Состояние законодательства часто характеризуется не только его сложностью, но и подвижностью, а иногда даже неопределенностью. Практически непрерывно разрабатываются и пересматриваются своды законов о безопасности и охране здоровья на рабочем месте, о защите окружающей среды, о защите интересов потребителя, о финансовой защите и т.п. При этом объем работы, необходимой, чтобы отслеживать и соответствовать действующему законодательству, постоянно возрастает.

### 3.2.1.Государственные органы.

Организации обязаны соблюдать не только федеральные и местные законы, но и требования органов государственного регулирования. Эти органы обеспечивают принудительное выполнение законов в соответствующих сферах своей компетенции, а также вводят собственные требования, зачастую имеющие силу закона.

### 3.2.2.Законотворчество местных органов управления.

Регулирующие постановления местных органов власти также усложняют ситуацию. Местные органы власти требуют от предприятий приобретения лицензий, ограничивают возможности выбора места для ведения дела, облагают предприятия налогами, а если речь идет, например, об энергетике, системах телефонной связи и страхования, то и устанавливают цены. Некоторые местные законы модифицируют федеральные нормы. Организация, которая ведет свои дела на территории десятков субъектов федерации и десятков иностранных государств, сталкивается со сложной и многообразной системой местных установлений.

## 3.3.Потребители.

Известный специалист по управлению Питер Ф.Друкер утверждает, что единственная подлинная цель бизнеса - создавать потребителя. Под этим понимается, что само выживание и оправдание существования организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы. Значение потребителей для бизнеса очевидно. Однако некоммерческие и государственные организации также имеют потребителей в этом смысле. Так, правительство государства и его аппарат существуют только для обслуживания потребностей граждан. То, что граждане являются потребителями и заслуживают к себе соответствующего отношения, к сожалению, иногда не очевидно в повседневных соприкосновениях с государственной бюрократией, однако в период предвыборных кампаний граждан рассматривают как потребителей, которых нужно “купить”.

Потребители, решая, какие товары и услуги для них желательны и по какой цене, определяют для организации почти все, относящееся к результатам ее деятельности. Тем самым необходимость удовлетворения потребностей покупателей влияет на взаимодействия организации с поставщиками материалов и трудовых ресурсов.

Воздействие потребителей на внутренние переменные структуры может быть довольно значительным.

## 3.4.Конкуренты.

Конкуренты – это важнейший фактор, влияние которого невозможно оспаривать. Руководство каждого предприятия хорошо понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей также эффективно, как это делают конкуренты, то предприятию долго не продержаться. Во многих случаях не потребители, а именно конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену можно запросить.  
Важно понимать, что потребители - не единственный объект соперничества организаций. Организации могут также вести конкурентную борьбу за трудовые ресурсы, материалы, капитал и право использовать определенные технические нововведения. От реакции на конкуренцию зависят такие внутренние факторы, как условия работы, оплата труда и характер отношений руководителей с подчиненными.

# IV.Среда косвенного воздействия.

Факторы среды косвенного воздействия обычно не влияют на операции организаций также заметно, как факторы среды прямого воздействия. Тем не менее, руководство должно их учитывать. Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Руководство зачастую вынуждено опираться на предположения о такой среде, основываясь на неполной информации, в попытках спрогнозировать возможные последствия для организации.

К основным факторам среды косвенного воздействия относятся: технология, состояние экономики, социокультурные и политические факторы, а также взаимоотношения с местными управляющими организациями.

## 4.1.Технология.

Технология является одновременно внутренней переменной и внешним фактором большого значения. (Следует учитывать весьма широкую трактовку термина technology, обозначающего и процессы, и методы, и технику осуществления любых производственных, обслуживающих и даже творческих видов деятельности.)

Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукты можно изготавливать и продавать, на скорость устаревания продукта, на то, как можно собирать, хранить, и распределять информацию, а также на то, какого рода услуги и новые продукты ожидают потребители от организации.

Скорость изменения технологий в последние десятилетия заметно увеличилась. Из крупных технологических нововведений, которые глубоко затронули все общество и оказали сильное влияние на конкретные организации, можно отметить компьютерную, лазерную, микроволновую, полупроводниковую технологии, интегрированные линии связи, робототехнику, спутниковую связь, атомную энергетику, получение синтетического топлива и продуктов питания, генную инженерию и т.д.

Очевидно, что организации, имеющие дело непосредственно с технологией высокого уровня, наукоемкие предприятия, должны быть в состоянии быстро реагировать на новые разработки и сами предлагать нововведения. В то же время уже сегодня все организации, чтобы сохранить конкурентоспособность, должны идти в ногу с теми разработками, от которых зависит эффективность их деятельности.

## 4.2.Состояние экономики.

Руководство также должно уметь оценивать, как скажутся на операциях организации общие изменения состояния экономики. Состояние мировой экономики влияет на стоимость всех вводимых ресурсов и способность потребителей покупать определенные товары и услуги. Например, если прогнозируется инфляция, руководство может пойти на увеличение запасов ресурсов и провести с рабочими переговоры о фиксированной оплате труда, чтобы сдержать рост издержек. Оно также может решить сделать заем, так как при наступлении сроков платежей деньги будут стоить дешевле.

Состояние экономики может сильно повлиять на возможности получения организацией капитала, так как при ухудшении экономической обстановки банки ужесточают условия получения кредита и повышают ставки процента. Так же, при снижении налогов происходит увеличение массы денег, которые люди могут потратить на цели не первой необходимости и, тем самым, способствовать развитию бизнеса.

То или иное конкретное изменение состояния экономики может оказать положительное воздействие на одни и отрицательное воздействие на другие организации. Организации, ведущие дела во многих странах, зачастую считают состояние экономики особо сложным и важным для себя аспектом. Так, колебания курса доллара относительно валют других стран могут стать причиной мгновенного обогащения или обнищания фирмы.

## 4.3.Социо-культурные факторы.

Любая организация функционирует по меньшей мере в одной культурной среде. Поэтому социокультурные факторы, и прежде всего, жизненные ценности, традиции, установки, влияют на организацию. Так, например, в системе ценностей американского общества дача взятки для получения выгодного контракта или политических выгод, распространение порочащих конкурента слухов считаются действиями неэтичными и аморальными, даже когда их нельзя рассматривать как противозаконные. Однако, в некоторых других странах такая практика может считаться вполне нормальной.

На основании специальных исследований было показано, что изменяются и ценностные установки рабочих. В целом, сравнительно молодые рабочие хотят иметь больше независимости и социального взаимодействия на работе. Многие рабочие и служащие стремятся к работе, которая требует большей гибкости, обладает большей содержательностью, не ущемляет свободу и пробуждает в человеке самоуважение. Многие современные работники не считают, что всю свою трудовую жизнь проведут в одной организации. Эти установки становятся особенно важными для менеджеров в отношении их основной функции - мотивации людей с учетом целей организации. Эти факторы обусловили и появление должности по общественным проблемам корпорации. Социокультурные факторы влияют также на продукцию или услуги, являющиеся результатом деятельности компании. Хорошим примером может служить производство одежды. Другой пример - это страсти по поводу АЭС, которые резко отрицательно сказались на многих, связанных с этим фирмах.

От социокультурных факторов зависят и способы ведения своих дел организациями. Например, общественное мнение может оказать давление на фирму, имеющую связи с порицаемыми в обществе организациями, группировками, возможно, и странами. От представлений потребителей о качественном обслуживании зависит повседневная практика магазинов розничной торговли и ресторанов. Результатом социокультурного воздействия на организации стало растущее внимание к социальной ответственности. По замечанию Р.Джоунса, бывшего председателя правления фирмы “Дженерал Электрик”, организации должны быть в состоянии предугадывать изменение ожиданий общества и обслуживать их более эффективно, чем конкуренты. А это означает, что сама корпорация должна изменяться, сознательно трансформируясь в организацию, приспособленную к новой среде.

## 4.4.Политические факторы.

Некоторые аспекты политической обстановки представляют для руководителей особое значение. Один из них - позиция администрации, законодательных органов и судов в отношении бизнеса. Эта позиция влияет на такие действия правительства, как налогообложение доходов, установление налоговых льгот или льготных торговых пошлин, требования в отношении практики найма рабочей силы, законодательство по защите потребителей, стандарты на безопасность, на чистоту окружающей среды, контроль цен и заработной платы и т.п.

Другой элемент политической обстановки - это группы особых интересов и лоббисты. Все учреждения госрегулирования являются объектами внимания лоббистских групп, представляющих организации, на которых сказываются решения этих учреждений.  
Большое значение для компаний, ведущих операции или имеющих рынки сбыта в других странах, имеет фактор политической стабильности. Для иностранного инвестора или для экспорта продукции политические изменения могут привести к ограничению прав собственности для иностранцев (или даже к национализации) или установлению специальных пошлин на импорт. Баланс платежей или проблемы с обслуживанием внешнего долга могут затруднить получение денег, вывозимых в качестве прибыли. С другой стороны, политика может измениться в сторону, благоприятную для инвесторов, когда возникает потребность в притоке капитала из-за рубежа. Установление дипломатических отношений может открыть путь на новые рынки.

## 4.5.Отношения с местным населением.

Для всякой организации, как фактор среды косвенного воздействия, первостепенное значение имеет отношение к ней местного населения, той общественной среды, в которой организация функционирует. Организации должны прилагать целенаправленные усилия для поддержания хороших отношений с местным сообществом. Эти усилия могут выражаться в форме финансирования школ и общественных организаций, благотворительной деятельности, в поддержке молодых дарований и т.п.

## 4.6.Международные факторы.

Внешняя среда организаций, действующих на международном уровне, отличается повышенной сложностью. Это обусловлено уникальной совокупностью факторов, характеризующих каждую страну. Экономика, культура, количество и качество трудовых и материальных ресурсов, законы, государственные учреждения, политическая стабильность, уровень технологического развития отличаются в разных странах. При осуществлении функций планирования, организации, стимулирования и контроля эти различия должны приниматься во внимание.

Так же следует учитывать и международные факторы:  
• Изменение валютных курсов;  
• Политические решения стран-инвесторов;  
• Принимаемые решения международных картелей

# Список использованной литературы.

1.Гражданский кодекс РФ. Ч I, II, III. – М.: Объединенная редакция МВД России, 2002.

2. Камаев В. Д. Экономическая теория: Учебник. – М.: “Владос” , 1999г.

3.Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1998г.

4.Любишин Н. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИП «Экоперспектива», 1998г.

5.Под редакцией Семенова В. М. Экономика предприятия. Учебник: 2-е издание. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999г.

6.Экономика предприятия. Учебник/ Под ред. Н. А. Сафонова – М.: Юрист, 2001.

7. Экономика предприятия. Учебник/ Под ред. А. Е. Карлика. – М.: ИНФРА-М, 2001г.

8.Сергеев И. В. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2000г.

9.Лукин В. Б. Ценообразование – М.: МГУП, 2001.

# Расчетная часть.

## Нулевой год.

В 0-м году предприятие функционирует только на рынке монополистической конкуренции и производит только продукцию вида А. Рыночный спрос на эту продукцию в 0-м году равен производственной мощности предприятия **Мпр**.

Цена за единицу продукции составляет 2,2 рубля.

В собственности предприятия находится корпус А, имеющий 4 цеха. Каждый цех оснащен одной единицей оборудования: 3 единицы универсального оборудования T1 и 1 единица специализированного оборудования Т2. В 0-м году все 4 единицы работают в 2 смены.

Производственная мощность предприятия равна:

**Мпр = Треж\*Квр\*Кск\*Ксменн\*nоб/час**

**Треж** - односменный (режимный) фонд времени

**Квр** – коэффициент, учитывающий потери времени по отношению к **Треж**

(на ремонт, проверки, осмотры, технологические остановки и др.)

**Кск** – коэффициент, учитывающий потери в скорости работы машины

**Ксменн** – количество смен

**nоб/час** – паспортная скорость работы оборудования

**Треж** на следующие 3 года равен 2000 часов в год

**Мпр(3Т1)** = 3\*(2000\*0,8\*0,85\*2\*367) = 2.199.472 .ед. пр.

**Мпр(1T2)** = 1\*(2000\*0,86\*0,81\*2\*489) = 1.362.549 ед. пр.

**Мпр** = **Мпр(3 Т1)** + **Мпр(1 Т2)** = 4.357.269 ед. пр.

Все расчеты ведутся в рублях.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Расчёт показателя для товара А |
| **1.Стоимость реализованной продукции**  **Sреал** = цена\*объем выпуска продукции = 2,2\*4.357.269 | 9.585.993 руб. |
| **2. Затраты на основные материалы**  Удельные затраты\*количество учётных ед. продукции | 2.178.684 руб. |
| **3.Зарплата основных производственных рабочих** Затраты на з/п \* количество учётных ед. продукции = 0,35\*4.357.269 | 1.525.044 руб. |
| **4.Отчисления на соц.нужды осн. производственных рабочих (26% от п.)** = 0,26\*1.525.044 | 396511 руб. |
| **5.Итого переменные затраты (п.2 + п.3 + п.4)** | 4.100.189 руб. |
| **6. Расход на маркетинг** | 0 |
| **7.Арендная плата за помещение (не арендуется)** | 0 |
| **8.Арендная плата за оборудование (не арендуется)** | 0 |
| **9.Расходы по изменению ассортимента продукции** | 0 |
| **10.Амортизация помещения (2%)** = 0,02\*2000 | 40.000 руб. |
| **11.Амортизация оборудования** = (3\*500 + 1\*1000)\*1,25\*0,1 | 312500 руб. |
| **12.Уплата процентов за кредит** | 0 |
| **13. Прочие расходы по содержанию и эксплуатации оборудования**  Qт1\*Зпр.удел т1 + Qт2\*Зпр.удел т2 | 449352 |
| **14.Общецеховые расходы (10% от п.5)** = 4100189\*0,1 | 410019 руб. |
| **15.Производственная себестоимость**  **(сумма с п.5 по п.14)** | 5.312.060 руб. |
| **16.Валовая прибыль (п.1 – п.15)** | 4.273.931 руб. |
| **17.Общехозяйственные расходы (10% от п.15)** = 0,1\*5,298436 | 531206 руб. |
| **18.Расходы на продажу (1% от п.15)** | 53120руб. |
| **19.Итого косвенных условно-постоянных издержек (сумма с п.6 по п.14 + п.17 + п.18)** | 1.796198 руб. |
| **20.Полная себестоимость (п.5 + п.19)** | 5.896.387 руб. |
| **21.Прибыль от продажи продукции (п.1 – п.20)** | 3.689.604 руб. |
| **22.Прочие доходы (расходы) (арендная плата, получаемая за сдаваемое оборудование, помещение; доход от продажи оборудования)** | 0 |
| **23.Прибыль до налогообложения (п.21 + п.22)** | 3689604руб. |
| **24.Налогооблагаемая прибыль** | 3.689604руб. |
| **25.Налог на прибыль (24% от п.24)** | 664129 руб. |
| **26.Чистая прибыль (убытки) (п.23 – п.25)** | 3.025.475руб. |
| **27.Скрытые издержки СИ = 0,1\*Ксоб**  **0,1** – банковская процентная ставка  **Ксоб** – стоимость собственного капитала  **Ксоб** = **Косн** + **Коб**  **Косн** – стоимость основного капитала (основных средств)  **Косн** = **Кздан** + **Коборуд**  **Кздан** – стоимость заданий  **Коборуд** – стоимость оборудования  **Коб** – оборотный капитал  **Коб** = **Кпроизв.зап** + **Кнез.пр** + **Кгот.пр** + **Кпроч**  **Кпроизв.зап** – капитал, вложенный в производственные запасы  **Кнез.пр** – капитал, вложенный в незавершенное производство  **Кгот.пр** – оборотные средства по готовой продукции  **Кпроч** – прочие оборотные средства, находящиеся в сфере обращения  **Кпроизв.зап**= (**Зматер**/360)\***Тзап**  **Зматер** – затраты на материалы в себестоимости годового выпуска продукции (п.2)  360 – принятая продолжительность года в днях  **Тзап** – норматив запаса материалов на складе в днях; для расчетов исп. **Тзап** = 30 дней  **Кнез.пр** = (**Спроизв**/360)\***Тц**\*0,5  **Спроизв** – производственная себестоимость годового объема продукции (п.18)  **Тц** – длительность произв. цикла для конкретного вида продукции  0,5 – коэффициент нарастания затрат  **Кгот.пр** = (**Спроизв**/360)\***Тгот.пр**  **Тгот.пр** – норма в днях, в течение которых оборотные средства находятся в форме готовой продукции; для расчетов исп. **Тгот.пр**. = 10 дней  **Кпроч** = 10% от (**Кпроизв.зап** + **Кнез.пр** + **Кгот.пр**)  **Косн** = 2 + 3,125 = 5,125 млн. руб.  **Кпроизв.зап** = 0,181553 млн. руб.  **Кнез.пр** = 0,323793 млн. руб.  **Кгот.пр** = 0,161897 млн. руб.  **Кпроч** = 0,1\*0,667243 = 0,066724 млн. руб.  **Коб** = 0,733967 млн. руб.  **Ксоб** = 5,125 + 0,733967 = 5,858967 млн. руб.  **СИ** = 0,1\*5,858967 = 0,585897 млн. руб. | 585897 руб. |
| **28.Экономическая прибыль ЭП (п.26 – п.27)** | 2225670 руб. |

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели эффективности деятельности предприятия | |
| **1.Рентабельность продаж**  **=** (Прибыль от продаж / Полная себестоимость)\*100%= (п.21/п.20)\*100% | **63%** |
| **2. Отношение маржинального дохода MR к выручке**  **=** (MR/Sреал)\*100% = ((п.1-п.5)/п.1)\* 100% | **57%** |
| **3.Рентабельность общая**  **=** (Прибыль чистая ЧП/Активы (Ксоб))\*100% = (п.26/Ксоб) \* 100% | **48%** |
| **4.Экономическая прибыль ЭП =** (ЭП/Ксоб)\*100%  = (п.28/Ксоб) \*100% | **38%** |
| **5.Фондоотдача общая =** Sреал/Косн = п.1/Косн | **1,87** |
| **6.Фондоотдача активной части фондов**  **=** Sреал/Стоимость машин и оборудования | **3,07** |
| **7.Зарплатоотдача**  **=** Sреал/Зарплата основных произ-х рабочих = п.1/п.3 | **6,29** |
| **8.Кол-во оборотов оборотного капитала**  **=** Sреал/Коб | **13,06** |
| **9.Продолжительность одного оборота оборотных средств, дней**  **=** (Коб/Sреал)\*360 | **27** |
| **10.Число оборотов капитала**  **=** Sреал/Ксоб | **1,6** |
| **11.Уровень использования производственной мощности Мпр**  **=** (Объем выпуска продукции в натур. ед. измерения/Мпр)\*100 | **100%** |
| **12.Доля собственного (основных средств)**  **капитала в активах**  **=** Ксоб/Активы | **1** |
| **13.Коэф. финансовой устойчивости предприятия**  **=** Собственные средства/Заемные средства | **-** |
| **14.Уровень самофинансирования**  **=** (ЧП + АО)/(Кредит.задолж. + заем.ср-ва) | **-** |

В нулевом году предприятие продолжило своё функционирование в штатном режиме. Оборудование не изменено. Экономическая прибыль 2,225670 рублей. На эту цифру увеличился наш счёт в банке. В конце нулевого года он составил 4,725670.

## Первый год.

В этом году наше предприятие постепенно переходит на олигопольный рынок в следствии снижения спроса на 10% на продукцию типа А. На освободившейся производственной мощности компания будет производить товар типа Б.

Ситуация на рынке: 4 конкурента, мера власти над объёмом продаж 10%. Рынок олигопольный (все фирмы равны).

Изменения состава оборудования не планируется так как текущей производственной мощности достаточно для текущего спроса.

Qa = 4,357269 \* 0.9 = 3,921542

Qб= 2,160000

Разбивка продукции по машинам:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Тип машины** | | | |
| **Номер смены** |  | Т1 | Т1 | Т1 | Т2 |
| 1-я смена | 499120 «Б» | 499120 «А» | 499120 «А» | 681274 «А» |
| 2-я смена | 499120 «Б» | 499120 «А» | 499120 «А» | 681274 «А» |
| 3-я смена | 499120 «Б» | 499120 «А» |  |  |

В первом году будет произведено 3,858149 единиц продукции типа «А»

и 1,497360 единиц типа «Б».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Расчёт по типу А | Расчёт по типу Б | Расчёт по А и Б |
| **1.Стоимость реализованной продукции**  **Sреал** = цена\*объем выпуска продукции | 8,487927 руб. | 3,953030 руб. | 12,440957 руб. |
| **2. Затраты на основные материалы**  = Удельные затраты\*количество учётных ед. продукции | 1,929074 руб. | 898416 руб. | 2,827490 руб. |
| **3.Зарплата основных производственных рабочих**  =Затраты на з/п \* количество учётных ед. продукции | 1,437698 руб. | 873460 руб. | 2,311158 руб. |
| **4.Отчисления на соц.нужды осн. производственных рабочих**  **(26% от п.3)** | 372 559 руб. | 228342 руб. | 600901 руб. |
| **5.Итого переменные затраты (п.2 + п.3 + п.4)** | 3,739331 руб. | 2,000218 руб. | 5,739549 руб. |
| **6. Расход на маркетинг** | 0 | 0 | 0 |
| **7.Арендная плата за помещение (не арендуется)** | 0 | 0 | 0 |
| **8.Арендная плата за оборудование (не арендуется)** | 0 | 0 | 0 |
| **9.Расходы по изменению ассортимента продукции** | 0 | 0 | 0 |
| **10.Амортизация помещения (2%)** = 0,02\*2000 | 24800 руб. | 15200 руб. | 40000 руб. |
| **11.Амортизация оборудования** = (3\*500 + 1\*1000)\*1,25\*0,1 | 193750 руб. | 118750 руб. | 312500 руб. |
| **12.Уплата процентов за кредит** | 0 | 0 | 0 |
| **13. Прочие расходы по содержанию и эксплуатации оборудования**  Q т1\**Зпр.удел* т1 + Q т2\**Зпр.удел* т2 | 339440 руб. | 224604 руб. | 624044 руб. |
| **14.Общецеховые расходы (10% от п.5)** | 355851 руб. | 218103 руб. | 573954 руб. |
| **15.Производственная себестоимость**  **(сумма с п.5 по п.14)** | 4,713172 руб. | 3,086875 руб. | 7,800047 руб. |
| **16.Валовая прибыль (п.1 – п.15)** | - | - | 4,640910 руб. |
| **17.Общехозяйственные расходы (10% от п.15)** = 0,1\*5,298436 | 471317 руб. | 308687 руб. | 780004 руб. |
| **18.Расходы на продажу (1% от п.15)** | 47131 руб. | 30869 руб. | 78000 руб. |
| **19.Итого косвенных условно-постоянных издержек (сумма с п.6 по п.14 + п.17 + п.18)** | 1,492289 руб. | 1,426214 руб. | 2,918502 руб. |
| **20.Полная себестоимость (п.5 + п.19)** | 5,231620 руб. | 3,426431 руб. | 8,658051 руб. |
| **21.Прибыль от продажи продукции (п.1 – п.20)** | 3,256307 руб. | 526599 руб. | 3,782906 руб. |
| **22.Прочие доходы (расходы) (арендная плата, получаемая за сдаваемое оборудование, помещение; доход от продажи оборудования)** | +472567 руб. | | |
| **23.Прибыль до налогообложения (п.21 + п.22)** | 4,255473 руб. | | |
| **24.Налогооблагаемая прибыль** | 4,255473 руб. | | |
| **25.Налог на прибыль (24% от п.24)** | 765985 руб. | | |
| **26.Чистая прибыль (убытки) (п.23 – п.25)** | 3,489488 руб. | | |
| **27.Скрытые издержки СИ = 0,1\*Ксоб**  **0,1** – банковская процентная ставка  **Ксоб** = **Кздан** + **Коборуд** + **Кпроизв.зап** + **Кнез.пр** + **Кгот.пр** + **Кпроч Косн**  **Косн** = 4,500000 руб.  **Коб** = 1,162833 руб.  **Ксоб** = 5,662833 | 566283 руб. | | |
| **28.Экономическая прибыль ЭП (п.26 – п.27)** | 2,923205 руб. | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели эффективности деятельности предприятия  в первом году. | |
| **1.Рентабельность продаж**  **=** (Прибыль от продаж / Полная себестоимость)\*100%= (п.21/п.20)\*100% | **44%** |
| **2. Отношение маржинального дохода MR к выручке**  **=** (MR/Sреал)\*100% = ((п.1-п.5)/п.1)\* 100% | **54%** |
| **3.Рентабельность общая**  **=** (Прибыль чистая ЧП/Активы (Ксоб))\*100% = (п.26/Ксоб) \* 100% | **66%** |
| **4.Экономическая прибыль ЭП =** (ЭП/Ксоб)\*100%  = (п.28/Ксоб) \*100% | **51.6%** |
| **5.Фондоотдача общая =** Sреал/Косн = п.1/Косн | **2.76** |
| **6.Фондоотдача активной части фондов**  **=** Sреал/Стоимость машин и оборудования | **4.97** |
| **7.Зарплатоотдача**  **=** Sреал/Зарплата основных произ-х рабочих = п.1/п.3 | **5.38** |
| **8.Кол-во оборотов оборотного капитала**  **=** Sреал/Коб | **10,69** |
| **9.Продолжительность одного оборота оборотных средств**  **=** (Коб/Sреал)\*360 | **33.64 дня** |
| **10.Число оборотов капитала**  **=** Sреал/Ксоб | **2.19** |
| **11.Уровень использования производственной мощности Мпр**  **=** (Объем выпуска продукции в натур. ед. измерения/Мпр)\*100 | **123%** |
| **12.Доля собственного (основных средств)**  **капитала в активах**  **=** Ксоб/Активы | **1** |
| **13.Коэф. финансовой устойчивости предприятия**  **=** Собственные средства/Заемные средства | **-** |
| **14.Уровень самофинансирования**  **=** (ЧП + АО)/(Кредит.задолж. + заем.ср-ва) | **-** |

В этом году снизился показатель рентабельности в следствии освоения нового рынка и затрат на маркетинг. В следующем году этих затрат не будет (предприятие будет продолжать работу на том же рынке с теми же товарами). Тем не менее предприятие получила экономическую прибыль в размере 2,923205 рублей. Этот показатель увеличен по сравнению с нулевым годом на 31%.

В следующем году планируется увеличить показатели эффективности.

## Второй год.

В этом году продолжает снижаться спрос на продукцию типа А.

Предприятие усиливает свои позиции на рынке с товаром типа Б. Излишек наличности в размере 7,648875 рублей помещён в банк под 10% годовых.

Qa = 4,357269\* 0.8 = 3,485815

Qб= 2,250000

Разбивка продукции по машинам:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Тип машины** | | | |
| **Номер смены** |  | Т1 | Т1 | Т1 | Т2 |
| 1-я смена | 499120 «Б» | 499120 «Б» | 499120 «А» | 681274 «А» |
| 2-я смена | 499120 «Б» | 499120 «Б» | 499120 «А» | 681274 «А» |
| 3-я смена |  |  | 499120 «А» | 681274 «А» |

В первом году будет произведено 3,541183 единиц продукции типа «А»

и 1,196480 единиц типа «Б».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Расчёт по типу А | Расчёт по типу Б | Расчёт по А и Б |
| **1.Стоимость реализованной продукции**  **Sреал** = цена\*объем выпуска продукции | 7,436484 руб. | 5,270707 руб. | 12,707191 руб. |
| **2. Затраты на основные материалы**  = Удельные затраты\*количество учётных ед. продукции | 1,770591 руб. | 1,197888 руб. | 2,968479 руб. |
| **3.Зарплата основных производственных рабочих**  =Затраты на з/п \* количество учётных ед. продукции | 1,445982 руб. | 998240 руб. | 2,444222 руб. |
| **4.Отчисления на соц.нужды осн. производственных рабочих**  **(26% от п.3)** | 375955 руб. | 259542 руб. | 635497 руб. |
| **5.Итого переменные затраты (п.2 + п.3 + п.4)** | 3,592528 руб. | 2,455670 руб. | 6,048198 руб. |
| **6. Расход на маркетинг** | 0 | 0 | 0 |
| **7.Арендная плата за помещение (не арендуется)** | 0 | 0 | 0 |
| **8.Арендная плата за оборудование (не арендуется)** | 0 | 0 | 0 |
| **9.Расходы по изменению ассортимента продукции** | 0 | 0 | 0 |
| **10.Амортизация помещения (2%)** = 0,02\*2000 | 23600 руб. | 16400 руб. | 40000 руб. |
| **11.Амортизация оборудования** = (3\*500 + 1\*1000)\*1,25\*0,1 | 184375 руб. | 128125 руб. | 312500 руб. |
| **12.Уплата процентов за кредит** | 0 | 0 | 0 |
| **13. Прочие расходы по содержанию и эксплуатации оборудования**  Q т1\**Зпр.удел* т1 + Q т2\**Зпр.удел* т2 | 374556 руб. | 299472 руб. | 674028 руб. |
| **14.Общецеховые расходы (10% от п.5)** | 359253 руб. | 245567 руб. | 604820 руб. |
| **15.Производственная себестоимость**  **(сумма с п.5 по п.14)** | 4,534312 руб. | 3,145234 руб. | 7,679546 руб. |
| **16.Валовая прибыль (п.1 – п.15)** | 5,027654 руб. | | |
| **17.Общехозяйственные расходы (10% от п.15)** = 0,1\*5,298436 | 453431 руб. | 314523 руб. | 767954 руб. |
| **18.Расходы на продажу (1% от п.15)** | 45343 руб. | 31452 руб. | 76795 руб. |
| **19.Итого косвенных условно-постоянных издержек (сумма с п.6 по п.14 + п.17 + п.18)** | 1,440558 руб. | 1,035539 руб. | 2,476097 руб. |
| **20.Полная себестоимость (п.5 + п.19)** | 5,033086 руб. | 3,491209 руб. | 8,524295 руб. |
| **21.Прибыль от продажи продукции (п.1 – п.20)** | 2,403398 руб. | 1,779498 руб. | 4,182896 руб. |
| **22.Прочие доходы (расходы) (арендная плата, получаемая за сдаваемое оборудование, помещение; доход от продажи оборудования)** | + 764887 руб. | | |
| **23.Прибыль до налогообложения (п.21 + п.22)** | 4,947783 руб. | | |
| **24.Налогооблагаемая прибыль** | 4,947783 руб. | | |
| **25.Налог на прибыль (24% от п.24)** | 890601 руб. | | |
| **26.Чистая прибыль (убытки) (п.23 – п.25)** | 4,057182 руб. | | |
| **27.Скрытые издержки СИ = 0,1\*Ксоб**  **0,1** – банковская процентная ставка  **Ксоб** = **Кздан** + **Коборуд** + **Кпроизв.зап** + **Кнез.пр** + **Кгот.пр** + **Кпроч Косн**  **Косн** = 4,500000 руб.  **Коб** = 1,168276 руб.  **Ксоб** = 5,668276 руб. | 566828 руб. | | |
| **28.Экономическая прибыль ЭП (п.26 – п.27)** | 3,490354 руб. | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели эффективности деятельности предприятия  Во втором году. | |
| **1.Рентабельность продаж**  **=** (Прибыль от продаж / Полная себестоимость)\*100%= (п.21/п.20)\*100% | **49%** |
| **2. Отношение маржинального дохода MR к выручке**  **=** (MR/Sреал)\*100% = ((п.1-п.5)/п.1)\* 100% | **52%** |
| **3.Рентабельность общая**  **=** (Прибыль чистая ЧП/Активы (Ксоб))\*100% = (п.26/Ксоб) \* 100% | **71.5%** |
| **4.Экономическая прибыль ЭП =** (ЭП/Ксоб)\*100%  = (п.28/Ксоб) \*100% | **61.6%** |
| **5.Фондоотдача общая =** Sреал/Косн = п.1/Косн | **2.82** |
| **6.Фондоотдача активной части фондов**  **=** Sреал/Стоимость машин и оборудования | **4.97** |
| **7.Зарплатоотдача**  **=** Sреал/Зарплата основных произ-х рабочих = п.1/п.3 | **5.19** |
| **8.Кол-во оборотов оборотного капитала**  **=** Sреал/Коб | **10,88** |
| **9.Продолжительность одного оборота оборотных средств**  **=** (Коб/Sреал)\*360 | **33.1 дня** |
| **10.Число оборотов капитала**  **=** Sреал/Ксоб | **2.24** |
| **11.Уровень использования производственной мощности Мпр**  **=** (Объем выпуска продукции в натур. ед. измерения/Мпр)\*100 | **127%** |
| **12.Доля собственного (основных средств)**  **капитала в активах**  **=** Ксоб/Активы | **1** |
| **13.Коэф. финансовой устойчивости предприятия**  **=** Собственные средства/Заемные средства | **-** |
| **14.Уровень самофинансирования**  **=** (ЧП + АО)/(Кредит.задолж. + заем.ср-ва) | **-** |

В этом году увеличились показатели эффективности. Рентабельность увеличилась из-за сокращения издержек. Увеличилась оборачиваемость оборотных фондов. Экономическая прибыль увеличилась по сравнению с прошлым годом на 567149 рублей.

В третьем году предприятие планирует заменить машину Т1 на более мощную Т3.

Остаток наличности помещён в банк.

## Третий год.

В этом году продолжает снижаться спрос на продукцию типа А.

Предприятие усиливает свои позиции на рынке с товаром типа Б. Излишек наличности в размере 7,648875 рублей помещён в банк под 10% годовых.

Производственная мощность предприятия:

**Мпр(2Т1)** = 2\*(2000\*0,8\*0,85\*2\*367) = 1.996.480 .ед. пр.

**Мпр(1T2)** = 1\*(2000\*0,86\*0,81\*2\*489) = 1.362.549 ед. пр.

**Мпр(1T3)** = 1\*(2000\*0,85\*0,80\*2\*735) = 1.999.200 ед. пр.

**Мпр** = **Мпр(2 Т1)** + **Мпр(1 Т2)** + **Мпр(1 Т3)** = 5.358.229 ед. пр.

Qa = 4,357269\* 0.7 = 3,050088

Qб= 2,700000

Разбивка продукции по машинам:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Тип машины** | | | |
| **Номер смены** |  | Т1 | Т1 | Т2 | Т3 |
| 1-я смена | 499120 «Б» | 499120 «А» | 681274 «А» | 999600 «Б» |
| 2-я смена | 499120 «А» | 499120 «А» | 681274 «А» | 999600 «Б» |

В третьем году будет произведено 2,859909 единиц продукции типа «А»

и 2,498320 единиц типа «Б».

Благодаря закупке нового типа оборудования в этом году удалось сократить сменность, что позволит сократить затраты на заработную плату.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Расчёт по типу А | Расчёт по типу Б | Расчёт по А и Б |
| **1.Стоимость реализованной продукции**  **Sреал** = цена\*объем выпуска продукции | 6,005809 руб. | 6,595564 руб. | 12,601373 руб. |
| **2. Затраты на основные материалы**  = Удельные затраты\*количество учётных ед. продукции | 1,429954 руб. | 1,498992 руб. | 2,928946 руб. |
| **3.Зарплата основных производственных рабочих**  =Затраты на з/п \* количество учётных ед. продукции | 1,000968 руб. | 1,049240 руб. | 2,05008 руб. |
| **4.Отчисления на соц.нужды осн. производственных рабочих**  **(26% от п.3)** | 260251 руб. | 272802 руб. | 533053 руб. |
| **5.Итого переменные затраты (п.2 + п.3 + п.4)** | 2,691173 руб. | 2,821034 руб. | 5,512207 руб. |
| **6. Расход на маркетинг** | 0 | 0 | 0 |
| **7.Арендная плата за помещение (не арендуется)** | 0 | 0 | 0 |
| **8.Арендная плата за оборудование (не арендуется)** | 0 | 0 | 0 |
| **9.Расходы по изменению ассортимента продукции** | 0 | 0 | 0 |
| **10.Амортизация помещения (2%) = 0,02\*2000** | 19600 руб. | 20400 руб. | 40000 руб. |
| **11.Амортизация оборудования** = (2\*500 + 1\*1000 1\*2000)\*1,25\*0,1 | 245000 руб. | 255000 руб. | 500000 руб. |
| **12.Уплата процентов за кредит** | 0 | 0 | 0 |
| **13. Прочие расходы по содержанию и эксплуатации оборудования**  Q т1\**Зпр.удел* т1 + Q т2\**Зпр.удел* т2 | 299616 руб. | 334764 руб. | 634380 руб. |
| **14.Общецеховые расходы (10% от п.5)** | 269117 руб. | 282103 руб. | 551220 руб. |
| **15.Производственная себестоимость**  **(сумма с п.5 по п.14)** | 3,524506 руб. | 3,713301 руб. | 7,237807 руб. |
| **16.Валовая прибыль (п.1 – п.15)** | 2,481303 руб. | 2,882263 руб. | 5,363566 руб. |
| **17.Общехозяйственные расходы (10% от п.15)** = 0,1\*5,298436 | 352451 руб. | 371330 руб. | 723781 руб. |
| **18.Расходы на продажу (1% от п.15)** | 35245 руб. | 37133 руб. | 72378 руб. |
| **19.Итого косвенных условно-постоянных издержек (сумма с п.6 по п.14 + п.17 + п.18)** | 1,221029 руб. | 1,300730 руб. | 2,521759 руб. |
| **20.Полная себестоимость (п.5 + п.19)** | 3,912202 руб. | 4,121764 руб. | 8,033966 руб. |
| **21.Прибыль от продажи продукции (п.1 – п.20)** | 2,093607 руб. | 2,473800 руб. | 4,567407 руб. |
| **22.Прочие доходы (расходы) (арендная плата, получаемая за сдаваемое оборудование, помещение; доход от продажи оборудования)**  = -2000000+400000+913923 | Минус 686077 | | |
| **23.Прибыль до налогообложения (п.21 + п.22)** | 3,881330 руб. | | |
| **24.Налогооблагаемая прибыль** | 3,881330 руб. | | |
| **25.Налог на прибыль (24% от п.24)** | 698639 руб. | | |
| **26.Чистая прибыль (убытки) (п.23 – п.25)** | 3,182691 руб. | | |
| **27.Скрытые издержки СИ = 0,1\*Ксоб**  **0,1** – банковская процентная ставка  **Ксоб** = **Кздан** + **Коборуд** + **Кпроизв.зап** + **Кнез.пр** + **Кгот.пр** + **Кпроч Косн**  **Косн** = 6,000000 руб.  **Коб** = 1,158812 руб.  **Ксоб** = 7,158812 руб. | 715881 руб. | | |
| **28.Экономическая прибыль ЭП (п.26 – п.27)** | 2,466810 руб. | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели эффективности деятельности предприятия  Во втором году. | |
| **1.Рентабельность продаж**  **=** (Прибыль от продаж / Полная себестоимость)\*100%= (п.21/п.20)\*100% | **57%+** |
| **2. Отношение маржинального дохода MR к выручке**  **=** (MR/Sреал)\*100% = ((п.1-п.5)/п.1)\* 100% | **56%** |
| **3.Рентабельность общая**  **=** (Прибыль чистая ЧП/Активы (Ксоб))\*100% = (п.26/Ксоб) \* 100% | **44%** |
| **4.Экономическая прибыль ЭП =** (ЭП/Ксоб)\*100%  = (п.28/Ксоб) \*100% | **34.5%** |
| **5.Фондоотдача общая =** Sреал/Косн = п.1/Косн | **2.10** |
| **6.Фондоотдача активной части фондов**  **=** Sреал/Стоимость машин и оборудования | **3.15** |
| **7.Зарплатоотдача**  **=** Sреал/Зарплата основных произ-х рабочих = п.1/п.3 | **6.14 +** |
| **8.Кол-во оборотов оборотного капитала**  **=** Sреал/Коб | **10,87** |
| **9.Продолжительность одного оборота оборотных средств**  **=** (Коб/Sреал)\*360 | **33.6 дня** |
| **10.Число оборотов капитала**  **=** Sреал/Ксоб | **1.76** |
| **11.Уровень использования производственной мощности Мпр**  **=** (Объем выпуска продукции в натур. ед. измерения/Мпр)\*100 | **100%** |
| **12.Доля собственного (основных средств)**  **капитала в активах**  **=** Ксоб/Активы | **1** |
| **13.Коэф. финансовой устойчивости предприятия**  **=** Собственные средства/Заемные средства | **-** |
| **14.Уровень самофинансирования**  **=** (ЧП + АО)/(Кредит.задолж. + заем.ср-ва) | **-** |

По итогам третьего года увеличена рентабельнось. Прибыль составила 2,466810 рублей. Этот показатель уменьшился по сравнению с предыдущим годом в следствии больших затрат на приобретение нового оборудования.

# Заключение.

В заключение хотелось выразить надежду, что проведенная мной работа, включающая как теоретическую, так и практическую части, способствовала раскрытию темы внешних факторов влияния на предприятие (организацию) для широкой аудитории, помогла этой аудитории легко и творчески воспринять то, чему посвящены большие главы во многих экономических справочниках и учебниках.