**1.Общие сведения о предприятии и вид деятельности**

**1.1 Общие сведения о предприятии**

Организация: ООО «ФРИК».

Вид деятельности: Кровельные, общестроительные работы.

Организационно правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью

Адрес: 423838, РТ, г. Набережные Челны, п. Автозаводец тел.: 55-38-51.

В настоящее время ООО «ФРИК» осуществляет ведение строительства, общестроительных и кровельных работ. Накоплен значительный опыт в ремонте объектов любой степени сложности: административных и жилых зданий, торговых комплексов, учебных заведений, учреждений здравоохранения, объектов промышленного строительства и коммунального хозяйства, отдельных зданий малоэтажного строительства, спортивных и развлекательных комплексов. Подбор и применение в оптимальном сочетании материалов и оборудования, а также постоянное совершенствование способов ведения работ, позволяют наиболее полно удовлетворять требования заказчиков.

Кровельные работы – это не единственная сфера деятельности организации «ФРИК» на самом высоком уровне осуществляет установку фальцевых панелей-картин из алюминия, меди, цинка-титана или же из оцинкованного металлического листа. Проводятся и фасадные работы, которые включают в себя обшивку карнизных свесов и стен металлом или сайдингом. Компания «ФРИК» вот уже несколько лет занимается строительством мансард, реконструкцией чердаков и разных технических помещений.

* 1. **Вид деятельности**

**Кровельные работы, устройство кровли и монтаж кровли** – это основное направление деятельности ООО «ФРИК». Все сотрудники прошли обучающие стажировки в ведущих фирмах-производителях строительных материалов. Благодаря этому они сегодня профессионально устанавливают стропильные системы, проводят теплоизоляцию, разрабатывают и монтируют водосточные системы, а также осуществляют устройство кровли, монтаж кровли и всех видов кровельных покрытий:

Очистка кровли от снега

Организация «ФРИК» производит **проектирование** и **монтаж кровли**, а в случаях необходимости и ее ремонт, который включает в себя фрагментарную замену покрытия – как на скатных, так и на стандартных плоских крышах. Устройство кровли осуществляется с применением таких кровельных материалов, как керамическая и цементно-песчаная черепица, гибкая битумная черепица при монтаже кровли из гонтового покрытия (Katepal, Icopal, Iko, Tegola).

 «ФРИК» произведет кровельные работы любых объемов. При устройстве кровли могут быть использованы как кровельные материалы заказчика, так и наши.

Сумма оплаты кровельных работ выводится из расчета масштаба проекта и его сложности. Предварительные расчеты стоимости работ по устройству кровли предоставляются клиенту сразу же после анализа объекта.

Кровельные работы выполняются лишь после того, как вся проектная документация согласована и обеими сторонами подписан договор. Организация «ФРИК» всем своим заказчикам дает 2-х летнюю гарантию качества произведенных работ.

Квалифицированные специалисты выполняют кровельные работы в соответствии с существующими международными стандартами качества, сдавая полностью готовый объект точно в срок.

# Мягкая кровля

Определение «мягкая кровля» включает в себя довольно широкий диапазон гидроизоляционных материалов, которые применяются как при устройстве плоских кровель, так и при устройстве скатных кровель.

## Плоская кровля (мягкая кровля)

### Плоская кровля (мягкая кровля) – разновидности по составу гидроизоляционных покрытий:

 - рулонные кровли или битумно-полимерные,

 - мембранные кровли.

### Мембранные кровли.

Мембранные кровли (мягкие кровли) - различают ЭПДМ, ПВХ, ТПО мембраны. При монтаже мембраны применяется прогрессивная технология - скрепление швов горячим воздухом, - что повышает безопасность, скорость и качество работ, гарантирует прочность шва. Мембрана может приклеиваться к стяжке кровли, может крепиться комплексным методом (механически + приклейка), а может быть свободно лежащей, пригруженной балластом. Скрепление швов производится путем сварки горячим воздухом с помощью специальных сварочных машин.

Достоинства:

Высокая прочность на прокол (мембрана армирована полиэфирной сеткой);

Высокая эксплуатационная и химическая стойкость.

Эксплуатационный срок службы 40-60 лет

Стоит отметить, что на сегодняшний день это самый лучший кровельный материал

### Рулонные кровли.

Рулонные кровли. Наплавляемые рулонные полимерно-битумные кровли - это рулонный кровельный и гидроизоляционный материал на синтетической основе, с нанесенным с двух сторон модифицированным битумом. Наиболее часто используемое решение для устройства кровельного покрытия плоских кровель и гидроизоляции: рулонные наплавляемые материалы. Материалы представляют собой негниющую синтетическую (полиэстер) или стекловолокнистую (стеклоткань, стеклохолст) основу, монтаж которых происходит с помощью газовых горелок.

Недостатки:

Использование открытого огня при укладке;

Горючесть (класс Г3), без распространения горения;

### Штучная мягкая кровля.

**Штучная мягкая кровля**, которую еще называют **мягкая черепица** или **битумная черепица**, была придумана как аналог натуральной черепицы, но имеет в 5 раз меньший вес и раза в 2 - 3 меньшую цену. В своей основе штучная мягкая кровля имеет стеклохолст, пропитанный битумом и покрытый сверху минеральной или искусственной крошкой для защиты битума от ультрафиолета. Именно эта крошка, раскрашенная в разнообразные цвета, придает мягкой кровле такой интересный вид.

На нашем рынке мягкая кровля представлена в основном иностранными производителями. Наша фирма готова предложить Вам мягкую черепицу собственного производства. Но также у нас представлена кровля следующих производителей: финская мягкая кровля (резино-битумная черепица) производства компаний Катепал ( Katepal ) и Керабит ( Kerabit), известный в нашей стране под старым названием Пикипойка (Pikipoika); итальянская гибкая черепица Тегола (Tegola).

**2. Анализ прибыли на ООО «ФРИК»**

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты, независимо от форм собственности, сами планируют свою деятельность и перспективы развития, исходя из разработанных ими социальных и хозяйственных задач, спроса и предложения товаров и услуг, предполагаемых инвестиций. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль и рентабельность.

В современных условиях без давления “сверху” при сильной инфляции интерес предприятий к достоверному планированию прибыли значительно упал. Финансовый план предприятия в форме баланса доходов и расходов, на который опиралось бюджетное планирование, потерял былое значение. Предпочтение было отдано плановым расчетам “на случай”, при разовой необходимости, вне связи с поставленными задачами и целями (например, для определения авансовых платежей налога на прибыль) .

В прошлые года основным методом планирования прибыли был прямой расчет, предполагающий наличие у предприятий однозначной информации о себестоимости и ценах. Прибыль определялась не как первичный, а как производственный показатель: в виде разницы между планируемым объемом реализуемой продукции в оптовых ценах предприятия и ее себестоимостью. В условиях директивных заданий и стабильных цен такой метод был наиболее точным и предсказуемым: он не требовал перебора различных вариантов.

Новая хозяйственная ситуация обесценила метод прямого расчета, сделала его непригодным. Перспективной стала дальнейшая разработка программного факторного метода планирования. Принципиальные установки этого метода таковы:

1. Программный метод планирования.

2. Применение достаточно гибких показателей с определенной степенью отклонения от избранной величины.

3. Полный учет информационных изменений.

4. Использование базовых показателей за предыдущий год (период) .

5. Четкая система факторов, влияющих на планируемый показатель.

6. Выбор оптимальной величины показателя из ряда вариантов, в результате чего прибыль и рентабельность приобретают значение исходных целевых показателей, на основе которых разворачивается процесс планирования.

Факторный метод планирования прибыли и рентабельности включает в себя пять последовательных этапов:

1. Расчет базовых показателей за предшествующий год.

2. Постановка целей хозяйственной деятельности на планируемый период.

3. Программирование индексов инфляции

4. Расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам.

5. Выбор оптимального варианта.

Базовые показатели за предшествующий год – это отчетные показатели, но скорректированные на условия, действующие к началу года и сопоставимые с ними, освобожденные от случайных факторов.

Чистая прибыль на предприятиях распределяется в резервный фонд потребления и фонд накопления.

Резервный фонд предназначен для обеспечения финансовой устойчивости в период временного ухудшения производственно – финансовых показателей. Он также служит для компенсации ряда денежных затрат, возникающих в процессе производства и потребления продукции.

Фонд потребления складывается из двух частей: фонд оплаты труда и выплаты из фонда социального развития. Фонд оплаты труда является источником оплаты по труду, любых видов вознаграждения и стимулирования работников предприятия. Выплаты из фонда социального развития расходуются на проведение оздоровительных мероприятий, частичное погашение кредитов за кооператив, индивидуальное жилищное строительство, беспроцентные ссуды молодым семьям и другие цели, предусмотренные мероприятиями по социальному развитию трудовых коллективов.

**3. Пути повышения прибыли на ООО «ФРИК»**

**3.1 Снижение непроизводственных расходов и потерь**

В современных условиях рынка устойчивая деятельность предприятия зависит от внутренних возможностей данного предприятия эффективно использовать все имеющиеся в его распоряжении ресурсы.

Как свидетельствуют данные за последнее десятилетие, одним из важнейших резервов себестоимости продукции и получения прибыли является снижение непроизводственных расходов и потерь. Непроизводственные расходы и потери ведут к понижению эффективности общественного производства.

Состав непроизводственных расходов и потерь весьма разнообразен. Их характер и отношение к производственному процессу тоже различны. Поэтому для правильного их отчисления, организации и контроля необходима научно-обоснованная классификация непроизводственных расходов и потерь. Предлагаемые классификации построены по ряду признаков:

1.Так по характеру потерь ресурсов непроизводственных расходы и потери подразделяются на потери рабочей силы, потери средств труда и предметов труда (подразделением на потери сырья, материалов и готовой продукции).

2. По видам непроизводственных расходов и потерь представлена группировка по следующим признакам: от неполного использования ресурсов, от нерационального их использования, от непроизводственного использования.

3. В зависимости от принадлежности к процессу производства непроизводственные расходы и потери группируются по следующим признакам: расходы и потери в процессе производства продукции, ее распределения и обращения и потери, не связанные с этими процессами.

4. По источникам возмещения непроизводственные расходы и потери подразделяются на возмещенные за счет произведенного национального дохода и включаемые в продукт. К первому подразделению относятся непроизводительные расходы и потери, возмещаемые из прибыли и бюджета. Сюда относятся штрафы, пени, неустойки и другие непроизводительные расходы. Ко второму подразделению относятся непроизводные расходы и потери, которые включены в состав затрат, образующих себестоимость продукции. Сюда включают непроизводственные расходы и потери в сфере материального произвоства, которые представляют собой расход рабочей силы, предметов и средств труда, в результате которого не была получена продукция и уничтожение или снижение качества (порча) уже произведенной продукции. К таким расходам относится потери от простоев, от недостачи и порчи предметов и средств труда, потери от брака, потери отходов. Созданную продукцию, имеющую материально-вещественную форму, иногда уничтожают, портят, либо переводят в другую категорию качества из-за длительного хранения. Разница между ее первоначальной стоимостью и ценой использования также относится к непроизводственным расходам и потерям.

Важное значение имеет оценка потерь от брака. В настоящее время потери от брака в отчетности не отображаются. Анализ потерь от брака начинается с определения их удельного веса в себестоимости продукции. В 1996 году удельный вес потерь от брака в себестоимости не изменился по сравнению с прошлым годом и составил 0.1%. основная причина брака – это недобросовестное отношение рабочих и исполнителей к своим обязанностям, несоблюдение технологии, несоответствие применяемого материала, некачественное выполнение работы, неритмичность производства.

В целом же по предприятию потери брака невелики. Это было достигнуто благодаря проведенным мероприятиям, направленным на снижение потерь от брака. В частности на ООО «ФРИК» систематически осуществляется контроль за правильным учетом бездефектной сдачи продукции ОТК. На складе готовых изделий работники ОТК ведут выборочный повторный осмотр изделий, стали применяться меры воздействия на виновников брака.

Наряду с анализом потерь от брака производиться анализ непроизводственных расходов, содержащихся в составе цеховых и общезаводских расходов, а также различного рода штрафов, пени, неустоек.

Непроизводственные расходы – это расходы, вызванные бесхозяйственностью, отсутствием бережливости и экономии. Непроизводственные расходы в полной мере следует относить к резервам снижения себестоимости.

Объективные процессы существования потерь – это нарушение пропорциональности и недоиспользования производительных сил, несоответствия организационно-хозяйственных форм уровню развития и характеру производительных сил, природе и мере зрелости непроизводственных отношений общества. Субъективные причины потерь связаны с несоответствием профессионального и культурного уровня работников, достигнутому уровню НТП, несвоевременность устранения или разрешения тех или иных социально-экономических противоречий, осуществления необходимых организационно-технических мероприятий.

Необходимо отметить, что потери можно подразделить на учитываемые и скрытые. Учитываемые потери отражаются в отчетности в виде непроизводительных расходов, убытков и перерасходов по отдельным статьям затрат. Сложно и одновременно очень важно выявлять скрытые потери. Так, например, потери при перевозках обычно документально не оформляются. Скрытыми потерями на транспорте являются приписки объемов перевозимых грузов, в промышленности и строительстве - объемов выполненных работ, продукции. Следует глубже анализировать потери, рассматривая в качестве последних неиспользованные возможности. Например, существенным резервом повышения эффективности производства является использование отходов и вторичных ресурсов. Рациональное использование отходов не только исключает эти потери, но и обеспечивает дополнительную прибыль.

К неиспользованным возможностям, то есть к потерям, надо отнести неэффективное использование созданного производственного потенциала. Основные производственные фонды используются недостаточно полно. Велики внутрисменные потери. Причинами низкого коэффициента сменности оборудования и значительных и значительных его простоев являются: недостаточный уровень специализации; несбалансированность числа рабочих мест и численности рабочих - станочников; неритмичность работы сопряженных цехов; материально технического снабжения; недостаточная техническая оснащенность производства; частые поломки из-за устаревшего оборудования; нарушения технологической и трудовой дисциплины. Значительные возможности повышения отдачи производственного оборудования связаны с переводом машиностроительных предприятий из двух на трех сменный режим работы. Помимо прямого снижения фондоемкости продукции такой перевод дал бы возможность больше загрузить прогрессивное оборудование, высвободив устаревшее. Сократилась бы потребность в новых орудиях труда для технического обновления.

Большой удельный вес в составе непроизводственных расходов и потерь занимают затраты, связанные с уплатой штрафов.

В решении проблемы снижения и ликвидации непроизводственных расходов и потерь наряду с созданием безотходных технологий и новой ресурсосберегающей техники, экономичных способов обработки, современных методов утилизации вторичных материалов важную роль играют экономические факторы, оказывающие непосредственное влияние на результат использования всех видов ресурсов, и среди них - учет, контроль и анализ как функции управления ресурсами, призванные обеспечить полной и достоверной информацией центры ответственности о допущенных потерях на всех уровнях хозяйствования.

Целенаправленная и эффективная работа по экономии всех видов ресурсов возможна только при умело налаженном учете и анализе, что подтверждается всей практикой их ведения.

Бесхозяйственность и расточительность во многих случаях являются следствием слабого учета, контроля и анализа. Недостатки в учете порождают потери еще потому, что при их наличии зачастую снимается ответственность за рациональное использование ресурсов и исключается возможность эффективного контроля за их использование. Получаемая на основе достоверного учета объективная информация позволяет хозяйственным руководителям вовремя установить участки и причины потерь ресурсов, определить наиболее результативные пути их экономии.

Рыночная экономика предполагает резкое сокращение непроизводственных расходов и потерь, повышение ответственности должностных лиц за результаты хозяйствования. Но многие предприятия и теперь продолжают необоснованно относить ряд непроизводственных расходов на себестоимость продукции. Для устранения таких негативных явлений учетный и аналитический аппарат должны поставить прочный заслон припискам, хищениям и незаконным расходам. Необходимо совершенствование организационной структуры бухгалтерской службы, методологии учета и анализа, наличие высококвалифицированных кадров, которые были бы способны самостоятельно экономически мыслить.

Таким образом, основными факторами сокращения и ликвидации непроизводственных расходов и потерь являются:

1. Совершенствование организации учета непроизводственных расходов и потерь.

2. Введение новых систем оплаты и премирования (ввести показатель уровня материальной ответственности за брак К) : К = удержаний из заработной платы бракоделов / убытки от брака.

3. Повышение организационно-технического уровня производства. Снижение и ликвидация непроизводственных расходов и потерь в дальнейшем окажет положительное влияние на снижение себестоимость продукции, увеличения спроса на него и, соответственно, на повышение прибыли.

**3.2 Совершенствование управления прибылью в условиях**

**рыночной экономики**

Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью производства, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системы в целом, то есть системы обеспечения производства продукции предприятия.

От руководителя требуется, прежде всего, умение эффективно вести дело, то есть увеличивать прибыль. Известны две основные возможности увеличения прибыли: первая - наращивание объема выпуска и реализации товаров, вторая - уменьшение издержек. В наших условиях, когда практически на каждом предприятии имеются малорентабельные, убыточные производства, первый путь кажется нереальным. Однако, тщательный экономико-организационный анализ может подсказать выход даже из такого тупикового положения.

При неизменных экономических условиях легче было планировать и прорабатывать программу. Все функции по реализации программы перекладывались на предприятия. Однако многое меняется, и предприятие находится в динамических условиях, постоянно изменяться. Проанализировав ситуацию, необходимо создавать программу в комплексе для ее лучшей реализации. Главный упор делается на конкретное совершенствование хозяйствования, особенно на тех участках, которые приносили убыток (или были малорентабельны). В противном случае следует поставить вопрос об их ликвидации.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время, недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более досрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распространяются по всему свету, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремится к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать, прежде всего, ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны).

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как же упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях незамедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять ассортимент изделий, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.

2. Технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда.

3. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Мало выпускать хорошую продукцию, необходимо еще думать об организации послепродажного обслуживания, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.

4. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю. Естественно, что такой подход требует совершенно иного в управлении качеством продукции и организации поставок.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а следовательно и прибылью.

При рассмотрении прибыли сталкиваются интересы различных сторон: государства, которое рассчитывает на рост производства и реализацию продукции, увеличение прибыли, что означает нарастание налоговых отчислений в казну; трудового коллектива, который рассчитывает на свою долю прибыли; банков, которых беспокоит платежеспособность фирмы, возвратность полученных ссуд и обеспечение представления новых; руководства предприятия, стремящегося как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве ресурса, резерва, позволяющего укреплять основы самофинансирования.

Руководителю придется так планировать распределение прибыли, чтобы не нанести ущерба ни одной стороне, и в тоже время обеспечить благосостояние предприятия.

На деятельность предприятий должно большое внимание оказывать гибкое государственное регулирование с использованием экономических рычагов. В странах Запада государство воздействует на них через систему стимулирующих мер. Ускоренная амортизация обеспечивается за счет уменьшения налогооблагаемой прибыли. Этим методом государство регулирует рентабельность в различных секторах экономики. Наиболее быстрая амортизация предусмотрена в передовых отраслях индустрии. Помимо прочего, такая политика подталкивает предприятия к ускоренному обновлению основного капитала, оборудования, выпускаемой продукции.

Оборот производственных фондов есть непрерывный, периодически повторяющийся процесс, в результате которого авансированная стоимость полностью возвращается к своей исходной форме. В результате обеспечивается процесс воспроизводства. Скорость оборота измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Его ускорение означает сокращение времени производства или времени обращения и свидетельствует о повышении эффективности используемого капитала. Кроме того, ускорение влияет на: прибыль в сторону ее повышения, на снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности производства.

Таким образом, к основным факторам, влияющим на прибыль относятся:

1. Конкурентоспособность выпускаемой продукции, в силу того, что предприятие должно существовать для потребителя и только клиенты, потребности которых удовлетворяются, дают предприятию возможность выжить на рынке и получить доход.

2. Высокая мобильность на рынке, свобода экономического маневра, делающая объективно необходимыми учет рыночной конъюнктуры, гибкое маневрирование всеми имеющимися ресурсами для достижения эффекта.

3. Ритмичность и гибкость производства, способность быстро менять ассортимент продукции в соответствии с запросами потребителей.

4. Разработка мер по улучшению выпускаемой продукции, способность предприятия дать потребителю товар более высокого качества или обладающий какими-либо новыми свойствами, причем за туже цену, при тех же издержках производства.

Все эти факторы являются важными для эффективного функционирования предприятия, только с их помощью предприятие сможет получить максимальную прибыль. Однако, ведущим является производство товаров более высокого качества, иными словами, удовлетворение на потребности потребителей и определение набора товарных групп, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке. Товар, спрос на который существует, считается рентабельным и будет приносить предприятию больше дохода, а высокий уровень рентабельности при наличии свободной конкуренции служит символом для перелива капиталов и вложения средств в отрасли с более высокой нормой прибыли (рентабельности) . Для рынка неприемлемы регулируемые цены, но уровнем рентабельности монополистов производителей, их можно регулировать.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на результат предприятия, поскольку позволяет из стихийного получения доходов перейти к регулируемым доходам.

Управление прибылью должно носить государственный характер. Необходима четко проработанная налоговая политика государства, так как она является необходимым инструментом проводимой реформы. Налоговая система должна быть гибкой, стимулировать развитие передовых, эффективных производств, а налоги должны быть четкими и стабильными. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия.

С целью совершенствования экономического механизма управления прибылью необходимо:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4. Снижение непроизводительных расходов и потерь.

5. Внедрение в практику оперативного учета затрат на производство продукции.

6. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

7. Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом предприятия.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проведенный анализ показывает, что ООО «ФРИК» проводит большую работу по повышению эффективности производства, реализации и распределения. Как показывает анализ на ООО «ФРИК» наблюдается повышение прибыли. Так в первом полугодии она

На изменение прибыли повлияли следующие факторы: себестоимость, ассортимент, объем реализации. Широкая гамма ассортимента выпускаемой продукции укрепляет позиции ООО «ФРИК»на рынке, расширяет объем продаж.

Повышение цен на входные ресурсы и на готовую продукцию, сокращение спроса на рынке, разрыв хозяйственных связей, привело все же к сокращению объемов производства некоторых лекарственных средств, но так как акционерное общество ведет многопрофильную деятельность. Это позволяет высокорентабельной продукции поддерживать в среднем низкорентабельную продукцию и получать устойчивую прибыль.

Однако, анализ показал также то, что в работе акционерного общества не полностью использованы резервы производства. К ним можно отнести непроизводственные расходы и потери, которые ведут к снижению эффективности производства (в 1997 г. они составили 184456,6 тыс. руб.) , поэтому их снижение выступает важным фактором правления прибылью и рентабельностью.

Необходимо отметить и то, что на ООО «ФРИК» недостаточно разработана система оперативного учета. Документально оперативный учет затрат на производстве не ведется. Фактически затраты на производство исчисляются в конце месяца, что не дает того экономического эффекта, на который можно рассчитывать при повседневном учете затрат на изготовление продукции.

Управление прибылью должно носить и государственный характер. Необходима четко отработанная налоговая политика, а налоги должны быть четкими и стабильными. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия. Следовательно, необходимо совершенствование налоговой политики, так как действующая налоговая система не отвечает основным задачам, на которые она нацелена. Она нестабильна и очень сложна.

Таким образом, с целью совершенствования экономического механизма управления прибылью предлагается разработать мероприятия обеспечивающие:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4. Снижение непроизводственных расходов и потерь.

5. Внедрение в практику оперативного учета затрат на производство продукции.

6. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли.

7. Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом предприятия.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.