**Содержание**

Раздел I 2

Предмет и метод экономического анализа 2

Раздел II 4

Определение типа рынка 4

Анализ структуры продукции и объема продаж 7

Анализ издержек предприятия 10

Анализ прибыли и рентабельности предприятия 19

Раздел III 28

Вывод 28

Список использованной литературы 31

# Раздел I

## Предмет и метод экономического анализа

Под наукой в широком смысле слова понимается совокуп­ность знаний о природе, обществе и мышлении. Эта совокуп­ность отражает достигнутое на каждом историческом этапе и соответствует степени осознания объективных законов раз­вития природы и общества.

Экономический анализ как наука представляет собой систе­му специальных знаний, связанную:

а) с исследованием экономических процессов в их взаимо­связи, складывающихся под воздействием объективных эконо­мических законов и факторов субъективного порядка;

б) с научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;

в) с выявлением положительных и отрицательных факто­ров и количественным измерением их действия;

г) с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйст­венных резервов;

д) с обобщением передового опыта, с принятием опти­мальных управленческих решений.

Исследование экономических процессов начинается, если пользоваться методом индукции, с малого, с единичного — с отдельного хозяйственного факта, явления, ситуации, кото­рые в совокупности и представляют хозяйственный процесс, выражающий сущность хозяйственной деятельности в том или ином звене управляемой подсистемы и управляющей системы. Однако, как указывалось выше, способ индукции должен использоваться в единстве с методом дедукции. Это означает, что, анализируя единичное, нужно в то же время учитывать и общее. Изучая деятельность производственной бригады и от­дельных исполнителей, следует одновременно принимать во внимание показатели цеха и место в нем данной бригады. В таком же соотношении рассматриваются цех и предприятие, предприятие и акционерное объединение, общество с ограни­ченной ответственностью и другие ассоциации.

В ходе экономического анализа хозяйственные процессы изучаются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообу­словленности. Установление взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности — наиболее важный момент анали­за. Причинная связь, о которой упоминалось выше, опосредует все хозяйственные факты, явления, ситуации, процессы. Вне этой связи хозяйственная жизнь немыслима.

Причинный, или факторный, анализ исходит из того, что каждая причина, каждый фактор получают надлежащую оцен­ку. С этой целью причины-факторы предварительно изучают­ся, для чего классифицируются по группам: существенные и несущественные, основные и побочные, определяющие и не­определяющие. Далее исследуется влияние на хозяйственные процессы прежде всего существенных, основных, определяю­щих факторов. Изучение несущественных, неопределяющих факторов ведется, если требуется, во вторую очередь. Устано­вить воздействие всех факторов крайне сложно и практически не всегда необходимо.

Раскрыть и понять основные причины, оказавшие опреде­ляющее влияние на выполнение бизнес-плана, выяснить их действие и взаимодействие — значит разобраться в особен­ностях хозяйственной деятельности анализируемого объекта. Но в процессе анализа не только вскрываются и характеризу­ются основные факторы, влияющие на хозяйственную деятель­ность, но и измеряется степень (сила) их действия. Для этого применяются соответствующие способы и приемы экономи­ческих и математических расчетов.

Под предметом экономического анализа понимаются хозяй­ственные процессы предприятий, объединений, ассоциаций, со­циально-экономическая эффективность и конечные финансо­вые результаты их деятельности, складывающиеся под воздей­ствием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации.

Как видно из определения, экономический анализ имеет дело с хозяйственными процессами предприятий, объедине­ний, других подразделений и конечными производственно-финансовыми результатами их деятельности. Экономика пред­приятий изучается при этом не только в динамике, но и в ста­тике.

Далее, предметом экономического анализа являются хо­зяйственные процессы и конечные результаты, складывающи­еся под влиянием объективных внешних факторов. Постоянно воздействуя на хозяйственную деятельность, они отражают, как правило, действия экономических законов. В процессе экономического анализа во многих случаях приходится стал­киваться, например, с действием ценового факто­ра — с изменением цен, тарифов, ставок. Ценообразование в рыночных условиях — процесс в целом стихийный. Цены на готовые изделия, товары, тарифы за перевозки и ставки за услуги устанавливаются с учетом требований закона стоимо­сти, законов рынка. Цены, тарифы, ставки — это не постоян­ные величины, они постоянно изменяются. Если изменились цены на сырье, материалы, полуфабрикаты, готовую продук­цию, товары, то это повлияет почти на все показатели (особен­но финансовые) промышленных, строительных, сельскохозяй­ственных, торговых и других предприятий. На промышленных предприятиях изменятся показатели валовой, товарной, ре­ализованной и чистой продукции, показатели себестоимости и чистого дохода; в торговых — показатели оптового и роз­ничного товарооборота, уровня реализованных скидок, издер­жек обращения и прибыли. Изменения цен, тарифов, ставок вызывают в процессе анализа довольно сложные экономичес­кие расчеты. Фактор цен, не зависящий от того или иного предприятия, исключается путем индексных пересчетов, его действие выявляется особо, вне связи с другими факторами.

В определении указывается также, что предметом экономи­ческого анализа являются хозяйственные процессы и конечные результаты, складывающиеся в результате воздействия субъ­ективных (внутренних) факторов. Их влиянию на хозяйствен­ную деятельность в ходе анализа уделяется самое пристальное внимание. Субъективные факторы связаны с конкретной де­ятельностью человека, целиком и полностью зависят от него. Даже умелое прогнозирование в хозяйственной практике дей­ствий объективных условий, объективных факторов можно трактовать как явление субъективного порядка. Успешное хо­зяйствование, ритмичное и полное выполнение бизнес-планов определяются (когда объективно имеются все исходные по­зиции) умелым руководством тем или иным производствен­ным коллективом; правильной организацией производства, экономики, финансов; глубоким знанием дела, конкретным исполнителем; его экономической и организационной под­готовленностью .

И, наконец, в определении предмета экономического анали­за указывается, что хозяйственные процессы и их результаты, складывающиеся под воздействием объективных и субъектив­ных факторов, получают соответствующее отражение в систе­ме экономической информации. Эта система представляет со­бой совокупность данных, всесторонне характеризующих хо­зяйственную деятельность на различных уровнях. Информаци­онная система весьма динамична; она включает в себя совоку­пность входных данных, результаты их промежуточной обработки, выходные данные и конечные результаты, поступа­ющие в систему управления. Рационально организованный и соответствующим образом регулируемый информационный поток служит надежной базой для экономического анализа, а следовательно, и для принятия оптимальных управленческих решений.

# Раздел II

## Определение типа рынка

Прежде чем приступить к решению основной задачи (оценка издержек и прибыли) необходимо определить тип рынка, на котором реализует свою продукцию предприятие; структуру выпускаемой предприятием продукции и объем продаж продукции.

Известно, что существует четыре основных вида рынка. Это рынок совершенной конкуренции; монополистический рынок; рынок монополистической конкуренции и олигополистический рынок. Каждому виду рынка соответствуют вполне определенные характеристики, с помощью которых мы можем определить к какому из них отнести то или иное предприятие.

ООО «Втормет», функционирующее на базе цеха вторичных ресурсов при АО «Красный котельщик», осуществляет следующие работы:

* переработка негабаритных металлоотходов в габаритные металлоотходы согласно ГОСТу 2787-75;
* сортировка металлоотходов;
* дробление вьюнообразной стружки;
* пакетирование.

Предприятие производит следующую продукцию:

* 3А – Стальной лом и отходы. Кусковой лом, отходы и стальной скрап, удобные для загрузки плавильных агрегатов. Размеры куска должны быть не более 800х500х500мм.
* 5А – Негабаритный стальной лом и отходы. Кусковой лом, отходы и стальной скрап. Толщина металла должна быть не менее 6мм.
* 12А – Лом для пакетирования. Стальные, листовые, полосовые и сортовые отходы, кровля, легковесный промышленный и бытовой лом, проволока и изделия из нее, металлоконструкции, трубы.
* 14А – Стальная стружка. Сыпучая мелкая стальная стружка, а также высечка. Длина витка стружки и высечки должна быть не более 50мм.
* 16А – Вьюнообразная стальная стружка (для переработки). Размеры не регламентируются.

(Для всех видов продукции не допускается наличие лома и отходов цветных металлов.)

Определяя тип рынка, на котором функционирует данное предприятие, следует заметить, что сырье (негабаритные металлоотходы, стружку и т.д.) оно приобретает на промышленных предприятиях (АО «Красный котельщик», АО ТКЗ и т.д.), а продукцию реализует металлургическим заводам Ростовской области (необходимо также заметить, что часть выпускаемой продукции отгружается в порт для переправки в Турцию). При этом закупка сырья производится в основном посредством денежных платежей, а за приобретаемое у ООО «Втормет» продукцию предприятия, в основном, расплачиваются бартером (исключение составляет турецкая фирма, осуществляющая закупку нашей продукции и фирмы–перекупщики). Бартер в наше время играет, как известно, двоякую роль. С одной стороны он позволяет предприятию частично преодолеть проблему дефицита оборотных средств, стабилизировать и расширить рынок сбыта своей продукции. С другой стороны эффективность бартерных схем расчетов существенно ниже расчетов через банки, поскольку в первом случае возникают дополнительные расходы на транспортировку, хранение и реализацию продукции. Таким образом, наличие бартерных платежей может существенно повлиять на функционирование предприятия.

При определении типа рынка следует уточнить масштаб этого рынка. То есть рынок данного товара может рассматриваться в масштабах города, страны, мира.

Так рынок металлоотходов черной металлургии в мировых масштабах является конкурентным рынком. То есть ему присущи такие характеристики конкурентного рынка как:

1. Рынок состоит из многих конкурирующих продавцов, каждый из которых продает стандартизированную продукцию многим покупателям;
2. Каждая фирма имеет небольшую долю общего выпуска товара, продаваемого на рынке;
3. Ни одна фирма не рассматривает конкурентов как угрозу ее рыночной доли продаж;
4. Информация о ценах, технологии и вероятной прибыли свободнодоступна;
5. Вход на рынок и выход с него для продавцов стандартизированных товаров свободны. Это означает, что не существует ограничений, не позволяющих фирме продавать товар на рынке, нет и трудностей с прекращением операций на рынке.

Таким образом, конкурентная фирма – это фирма, которая продает свою продукцию на конкурентном рынке. Поскольку конкурентные фирмы не могут никоим образом воздействовать на рыночную цену, они могут быть охарактеризованы как принимающие цену.

Говоря о конкурентном рынке, я не подразумеваю рынок совершенной конкуренции. Я имею в виду лишь рынок близкий к данной рыночной модели. Так рынок металлоотходов черной металлургии достаточно конкурентный, чтобы применить для его изучения модель совершенной конкуренции.

Рассматривая рынок металлоотходов черной металлургии в городе Таганроге, я пришла к выводу, что это рынок нельзя назвать ни рынком совершенной конкуренции, ни монополистическим рынком, ни рынком монопольной конкуренции, ни олигополистическим рынком, так как этим рынкам присущи характеристики, которые нельзя отнести к данному рынку (например, свободный вход и выход с рынка, выпуск дифференцируемой или уникальной продукции, ограничение в доступе к информации). Но необходимо учесть практически полное отсутствие конкурентов, то есть на таганрогском рынке металлоотходов черной металлургии функционирует несколько фирм, но они занимаются лишь перепродажей производимой предприятием ООО "Втормет" продукции. При этом предприятие ООО "Втормет" нельзя назвать монополистом, так как оно не обладает основной характерной для монополиста способностью – способностью влиять на цены. Это объясняется наличием конкурентов в Ростовской области. Т.е. если ООО «Втормет», например, увеличит цену, то фирмы, перекупающие продукцию, предпочтут закупить в Батайске или в любом другом городе области, где существуют аналогичные предприятия.

Таким образом, проанализировав данную ситуацию, я пришла к выводу, что таганрогский рынок металлоотходов черной металлургии необходимо рассматривать как конкурентный в целях анализа.

## Анализ структуры продукции и объема продаж

Следующим этапом на пути к анализу издержек и прибыли является определение структуры выпускаемой продукции и определение объема продаж выпускаемой продукции.

Необходимые данные об объеме продаж и структуре выпускаемой продукции предоставлены в следующей таблице:

Объем продаж по видам продукции за 1996-1998гг. \* Таблица 1

| Виды продукции | 1996г | 1997г | 1998г |
| --- | --- | --- | --- |
| Объем продаж | Объем продаж | Объем продаж |
| В тоннах | в % | в тоннах | в % | в тоннах | в % |
| 3А | 12000 | 66,7 | 8000 | 57,1 | 3000 | 33,3 |
| 5А | 2000 | 11,1 | 2000 | 14,3 | 4000 | 44,4 |
| 12А | 1000 | 5,6 | 1000 | 7,1 | 1000 | 11,1 |
| 14А | 2000 | 11,1 | 2000 | 14,3 | 500 | 5,6 |
| 16А | 1000 | 5,6 | 1000 | 7,1 | 500 | 5,6 |
| Итого | **18000** | **100** | **14000** | **100** | **9000** | **100** |

\* - таблица 1 составлена Потаниной С.В. по журналу-ордеру по счету №46 «Реализация продукции» ООО "Втормет" за 1996–1998гг.

Следует заметить, что основными задачами экономического анализа объема производства и реализации продукции являются:

* оценка динамики по основным показателям объема, структуры и качества продукции;
* выявление степени влияния основных факторов на показатели объема производства и реализации продукции;
* разработка важнейших мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для оптимизации объема производства продукции, улучшения ее ассортимента и качества.

Необходимо учитывать, что изменения номенклатуры и ассортимента производимой продукции является одним из важнейших факторов, влияющих на уровень выпуска и реализации продукции, производительности труда, себестоимости и прибыли.

Сдвиги в составе продукции, связанные с совершенствованием ее структуры, могут привести и к уменьшению, и к увеличению затрат на производство. Так, структурные сдвиги, вытекающие из потребностей покупателей и заказчиков, обоснованные техническим прогрессом и экономическими расчетами, получают положительную оценку. Изменения в составе продукции, связанные с неорганизованностью в работе, недостатками снабжения и оперативного управления, получают отрицательную оценку.

На следующих графиках наглядно изображено процентное изменение производства отдельных видов продукции предприятия ООО «Втормет».

**График 1.** Процентное отношение производства отдельных видов продукции к общему объему за 1996, 1997, 1998гг.

Очевидно, что в общий объем продаж выпускаемой продукции в 1996г составлял 18000 тонн, в 1997г – 14000тонн, а в 1998г – 9000тонн. То есть объем выпуска продукции уменьшился в два раза. Такое уменьшение объема производства объясняется общим спадом производства в стране, то есть значительным сокращением спроса на выпускаемую предприятием "Втормет" продукцию. Но общий спад производства и простои предприятий отразились не только на объеме производства данного предприятия, но и на структуре выпускаемой продукции. Так в 1996г наибольший удельный вес в общем объеме продукции занимала продукция 3А(65%). В 1997г. удельный вес продукции 3А уменьшился и составил 57% от общего объема продукции. Объем производства и продаж продукции других видов также изменился. Особенно заметно увеличение удельного веса продукции 5А. В 1998г структура продукции существенно изменилась. Так удельный вес 3А составил 33%, а удельный вес продукции 5А вырос с 14% до 44%. Такое резкое изменение процентного соотношения производства и продаж отдельных видов продукции характеризует специфику данного производства. То есть на фоне общего спада производства промышленные предприятия ликвидируют простаивающее (а следовательно, не приносящее дохода) оборудования, путем продажи его в качестве металлоотходов. А так как металлотходы такого рода соответствуют (согласно ГОСТу 2787-75 ) стандартам 5А, то объем производства данного товара значительно увеличился.

Таким образом, за три исследуемых года структура производимой предприятием продукции существенно изменилась. Изменение структуры продукции произведено с целью снижения издержек производства и увеличения прибыли под воздействием таких факторов как уменьшение спроса на данную продукцию, повышение требовательности покупателей, изменение структуры и цен предлагаемого промышленными предприятиями сырья, изменения общей социально-экономической ситуации в стране.

## Анализ издержек предприятия

Выпуск продукции или оказание услуг предполагает соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. Поэтому каждое производственное звено или предприятие должны знать, во что обходится производство продукции (работ, услуг). Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность предприятия, его экономику.

Принято считать, что **издержки** – это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции или оказания услуг, то есть все то, во что обходится предприятию производство и реализации продукции.

Издержки могут быть представлены в показателях себестоимости продукции, которая характеризует в денежном измерении все материальные затраты и затраты на оплату труда, которые в том или ином производстве падают на единицу и на весь объем выпускаемой продукции.

В «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», утвержденном Постановлением Правительства Российской Федерации от 5августа 1992г., указывается: «Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию».

Приведенное определение в принятой классификации характеризует полную себестоимость промышленной продукции.

Различают следующие виды себестоимости: цеховая, производственная и полная.

**Цеховая себестоимость** представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции.

**Производственная себестоимость** помимо затрат цехов включает общепроизводственные и общехозяйственные расходы.

**Полная себестоимость** отражает все затраты на производство и реализацию продукции, слагается из производственной себестоимости и внепроизводственных расходов (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы).

Различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость.

**Индивидуальная себестоимость** обуславливается конкретными условиями, в которых действует то или другое предприятие.

**Среднеотраслевая себестоимость** определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу продукции в отрасли.

Основными положениями по учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях установлена типовая группировка затрат по статьям калькуляции, которую можно представить в следующем виде:

Пример статьи калькуляции

Сырье и материалы (возвратные отходы вычитаются)

Топливо и энергия на технологические цели

Основная заработная плата производственных рабочих

Отчисления на социальное и медицинское страхование и проч

Расходы на подготовку и освоение производства

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования

Общепроизводственные расходы

Общехозяйственные расходы

Потери от брака

Прочие непроизводственные расходы

Коммерческие расходы

Полная себестоимость товарной продукции

Изменение (+,-) затрат в остатках продукции на склад и в отгрузке

Полная себестоимость реализованной продукции

В следующей таблице представлены данные о расходах предприятия ООО "Втормет" по статьям калькуляции за 1996-1998гг.

Таблица 2.

Структура издержек предприятия ООО "Втормет" за 1996-1998гг.\*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1996г | 1997г | 1998г |
| Статьикалькуляции | Затраты на производство, тыс. руб. | Удельный вес затрат, (%) | Затраты на производство единицы продукции, тыс. руб. | Затраты на производство тыс. руб. | Удельный вес затрат, (%) | Затраты на производство единицы продукции, тыс. руб. | Затраты на производство тыс. руб. | Удельный вес затрат, (%) | Затраты на производство единицы продукции, тыс. руб. |
| 1. Сырье и материалы | 620 | 19 | 0,034 | 310 | 12,8 | 0,023 | 165 | 10,1 | 0,018 |
| 2. Топливо и энергия на технические цели | 258 | 7,9 | 0,014 | 135 | 5,6 | 0,009 | 130 | 7,9 | 0,014 |
| 3. РСЭО | 170 | 5,2 | 0,009 | 170 | 7 | 0,013 | 160 | 9,8 | 0,018 |
| 4. Цеховые расходы | 190 | 5,8 | 0,011 | 170 | 7 | 0,013 | 140 | 8,6 | 0,016 |
| 5. Общезаводские расходы | 100 | 3,1 | 0,006 | 125 | 5 | 0,013 | 150 | 9,2 | 0,017 |
| 6. З/п произво-дственных рабо-чих | 1300 | 40 | 0,072 | 1050 | 43,5 | 0,076 | 600 | 36,8 | 0,066 |
| 7. Отчисления на соц. страхование | 462 | 14,2 | 0,025 | 404 | 16,7 | 0,030 | 231 | 14,1 | 0,025 |
| 8. Прочие расходы | 102 | 3,3 | 0,006 | 20 | 0,8 | 0,001 | 33 | 2 | 0,004 |
| Производственная себестоимость | 3202 | 98,5 | 0,177 | 2384 | 98,4 | 0,178 | 1609 | 98,5 | 0,178 |
| Внепроизводственные расходы | 48 | 1,5 | 0,003 | 36 | 1,1 | 0,003 | 21 | 1,5 | 0,002 |
| Полная себестоимость | 3250 | 100 | 0,180 | 2420 | 100 | 0,173 | 1630 | 100 | 0,180 |

\* – таблица составлена Потаниной С.В. по журналу-ордеру по счетам 20 “Затраты на основное производство”, 25 “Общехозяйственные расходы”,26 “Общезаводские расходы” ООО "Втормет" за 1996-1998гг. Издержки и себестоимость подсчитаны в сопоставимых ценах (по «Нормативному вестнику» официальная ежегодная инфляция составляла 1-2%).

В Таблице 2 представлены данные об издержках (общих и на единицу продукции) предприятия "Втормет" за 1996-1998гг.

Как видно из таблицы в течении исследуемого периода полная себестоимость продукции предприятия уменьшилась в два раза. Такое сокращение полной себестоимости связанно прежде всего с сокращением объема производства.

Себестоимость единицы продукции (в нашем случае – это одна тонна) и в 1996, и в 1998гг составила 180руб, а в 1997г – 173руб. То есть предприятию удалось снизить издержки на единицу продукции в 1997г. за счет более экономного использования топлива и энергии и уменьшения прочих расходов.

Как известно, снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором развития экономики предприятия, так как снижая себестоимость предприятие может получать большую выгоду, продавая продукцию по неизмененной цене.

Для анализа и управления издержками производства на предприятии с целью их снижения важное значение имеет классификация затрат на условно-постоянные и условно-переменные.

Условно-постоянные затраты – затраты, которые не изменяются или изменяются незначительно в зависимости от объема производства. К ним относятся: РСЭО, цеховые расходы, общезаводские расходы.

Условно-переменные затраты – затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема производства. К ним относятся: расходы на сырье и материалы, топливо и энергию на технические цели, з/п производственных рабочих, отчисления на соц. страхование и прочие расходы.

В следующей таблице представлена структура издержек предприятия ООО "Втормет" за 1996-1998гг.

Следует заметить, что под структурой издержек понимают процентное соотношение переменных и постоянных издержек предприятия в рамках его валовых издержек.

Таблица 3.1

Структура издержек предприятия ООО "Втормет" за 1996-1998гг.

|  | 1996г | 1997г | 1998г |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Затраты на производство тыс. руб. | Затраты на производство единицы продукции тыс. руб. | Затраты на производство тыс. руб. | Затраты на производство единицы продукции тыс. руб. | Затраты на производство тыс. руб. | Затраты на производство единицы продукции тыс. руб. |
| Условно-постоянные издержки: |  |  |  |  |  |  |
| –РСЭО | 170 | 0,009 | 170 | 0,013 | 160 | 0,018 |
| –цеховые расходы | 190 | 0,011 | 170 | 0,013 | 140 | 0016 |
| –общезаводские расходы | 100 | 0,006 | 125 | 0,009 | 150 | 0,016 |
| **Итого** | **460** | **0,026** | **465** | **0,035** | **450** | **0,035** |

Таблица 3.2

|  | 1996г | 1997г | 1998г |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Затраты на производство тыс. руб. | Затраты на производство единицы продукции тыс. руб. | Затраты на производство тыс. руб. | Затраты на производство единицы продукции тыс. руб. | Затраты на производство тыс. руб. | Затраты на производство единицы продукции тыс. руб. |
| Условно-переменные издержки: |  |  |  |  |  |  |
| –сырье и материалы | 620 | 0,034 | 310 | 0,023 | 165 | 0,018 |
| –топливо и энергия на технические цели | 258 | 0,014 | 135 | 0,002 | 130 | 0,014 |
| –з/п производственных рабочих | 1300 | 0,072 | 1050 | 0,076 | 600 | 0,066 |
| –отчисления на соц. страхование | 462 | 0,025 | 404 | 0,030 | 231 | 0,025 |
| –прочие расходы | 102 | 0,006 | 20 | 0,001 | 33 | 0,004 |
| **Итого** | **2742** | **0,151** | **1919** | **0,132** | **1159** | **0,127** |
| Внепроизводственные расходы | 48 | 0,003 | 36 | 0,003 | 21 | 0,002 |
| **Всего (полная себестоимость)** | **3250** | **0,180** | **2420** | **0,173** | **1630** | **0,180** |

Из данных Таблицы 3 мы видим, что условно-постоянные издержки складываются из суммы РСЭО, цеховых расходов и общезаводских расходов.

Условно-переменные издержки складываются из расходов на сырье и материалы, топливо и энергию на технические цели, заработную плату производственных рабочих, отчислений на социальное страхование и прочие расходы.

На протяжении 96,97 и 98гг общие условно-постоянные издержки (TFC) оставались практически неизменными. В процентном же соотношении к общим издержкам предприятия величина условно-постоянных издержек в 96г составила 14,1%, в 97г – 19%, в 98г – 27,6%. То есть удельный вес условно-постоянных издержек значительно вырос. Следует заметить, что вопрос процентного соотношения условно-постоянных издержек и общих издержек очень важен для анализа издержек предприятия, так как при резком уменьшении объема производства величина условно-постоянных издержек может составить слишком большую процентную долю общих издержек, что отрицательно отразится на прибыли предприятия.

Средние условно-постоянные издержки (AFC) (на единицу продукции) в 96г составили 26руб., в 97г – 35руб., в 98г – 50руб., то есть их величина возрастала с уменьшением объема производства. Такая закономерность вполне логична, так как с уменьшением объема производства процентное соотношение условно-постоянных и общих издержек меняется.

Общие условно-переменные издержки (TVC) в 96г составили 2742 тыс. руб.(85,9% от общих издержек), в 97г – 1959 тыс. руб.(81%), в 98г – 1159 тыс. руб.(72,4%). Таким образом, по мере уменьшения объема производства условно-переменные издержки снижаются и их величина в процентах к общим издержкам также уменьшается. Следует обратить внимание на то, что величина переменных издержек в конечном счете зависит не только от объема производства, но и от экономии материальных и трудовых затрат в результате рационального производства и труда. Воздействие последних факторов может привести к тому, что переменные издержки с ростом (уменьшением) объема производства увеличиваются (уменьшаются) по-разному.

Для более глубокого анализа изменения условно-переменных издержек и факторов, вызвавших их изменение, следует рассмотреть издержки по элементам затрат:

* сырье и материалы – общие издержки на закупку сырья и материалов уменьшались пропорционально уменьшению объема производства (согласно данным табл. 2,3). Величина средних (на единицу продукции) издержек на сырье и материалы также уменьшается с уменьшением объема производства. Но уменьшение общих издержек на сырье и материалы не может охарактеризовать эффективность использования данных ресурсов. В то время как, уменьшение величины средних издержек на сырье и материалы говорит о том, что предприятие стало рационально их использовать, то есть предприятие стало активнее применять ресурсосберегающие технологии, а также повысило требовательность входного контроля качества поступающих от поставщиков сырья и материалов.
* топливо и энергия на технические цели. Размер расходов по этой статье также уменьшается с уменьшением объема производства, но если с 96г по 97г эти издержки уменьшились на 123 тыс. руб., то с 97по 98г – на 5 тыс. руб. Таким образом, отражается достаточно нерациональное использование топлива и энергии (в силу устаревших, неэкономичных методов использования).
* заработная плата производственных рабочих уменьшилась с сокращением объема производства. Средние (на единицу продукции) затраты на оплату труда также снизилась в 98г по сравнению с 96 и 97гг. Такое снижение расходов по данной статье говорит о снижении трудоемкости продукции. Следует заметить, что анализ расходов на заработную плату затрудняется тем, что в графе заработной платы показана только заработная плата производственных рабочих, занятых непосредственно изготовлением продукции. Заработная плата вспомогательных рабочих в основном отражается на статьях расходов по эксплуатации и содержанию оборудования, заработная плата служащих и ИТР входит в состав цеховых и общезаводских расходов. Заработная плата рабочих, занятых во вспомогательном производстве входит в себестоимость пара, воды, электроэнергии и влияет на себестоимость продукции не прямо, а косвенно, через те комплексные статьи, на которые отнесен расход пара, воды электроэнергии.
* отчисления на социальное страхование. Изменение величины расходов по данной статье происходит соразмерно с изменением затрат на заработную плату, так как отчисления на социальное страхование рассчитываются как процент от заработной платы (изменения в величине этого процента могут быть вызваны изменением законодательства о труде и охране здоровья).
* прочие расходы. Изменение величины прочих расходов может быть вызвано различными причинами. Например, сокращение (увеличение) отчислений на научно-исследовательские и опытные работы, уменьшение (увеличение) расходов на доставку продукции, телекоммуникационные расходы и т.д.

Анализ условно-переменных издержек по статьям калькуляции позволяет сделать вывод о том, что снижение себестоимости продукции в 97г удалось добиться с помощью снижения затрат на сырье и материалы, топливо и энергию, и прочие расходы. Себестоимость продукции в 98г возросла по сравнению с 97г и осталась неизменной по сравнению с 96г. Это говорит о том, что мероприятия по ее снижению были недостаточно эффективны и не привели к желаемому результату.

Более наглядно изменение издержек предприятия отражено на графиках:

**График 2.** Общие полные, общие условно-переменные, общие условно-постоянные издержки

ТFС

ТVС

ТС

**TC,**

**TVC,**

**TFC**

**тыс.**

**руб.**



#### AFC

#### AVC

#### AC

**AC,**

**AVC,**

**AFC,**

**руб.**

#### Годы

**График** **3.** Средние полные, средние условно-переменные, средние условно-постоянные издержки.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод:

1) основными направлениями снижения издержек производства являются:

* использование достижений НТП;
* совершенствование организации производства и труда;
* государственное регулирование экономических процессов.

2) Управление издержками необходимо прежде всего для:

* получение максимальной прибыли;
* улучшения финансового состояния фирмы;
* повышения конкурентоспособности предприятия и продукции;
* снижения риска стать банкротом и т.п.

3) На структуру затрат за анализируемый период времени могли повлиять следующие факторы:

* инфляционный процесс, так как стоимость материальных ресурсов, основных фондов, рабочие силы изменялись неадекватно друг к другу;
* увеличение процентных ставок по кредитам. Оно значительно повысило оплату за кредиты коммерческих банков;
* существенное повышение роли рекламы, т.е. предприятия стали больше расходовать средств на эти цели.

## Анализ прибыли и рентабельности предприятия

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерчес­кой организации. Как экономическая категория прибыль от­ражает чистый доход, созданный в сфере материального про­изводства, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получе­ние прибыли на предприятии означает, что полученные до­ходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие за­интересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, является основой для расширения производственной деятель­ности, научно-технического и социального развития предпри­ятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источ­ников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечение выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и других социальных программ.

Возникает вопрос: о какой прибыли прежде всего идет речь – об условно чистой или о валовой, прибыли после уплаты налогов или прибыли после уплаты процентов по займам и кредитам.

На практике различаю балансовую прибыль, балансовый (совокупный) доход, валовую прибыль, средний доход (выручка), условно чистую прибыль.

Доход предприятия, как это принято в странах с рыночной системой хозяйствования, складывается из выручки от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (их изменения) и иного имущества предприятия, а также от доходов от внереализационных операций.

Суммарная величина всех при­былей — балансовая (валовая) прибыль предприятия. Основ­ными составными элементами балансовой прибыли являются:

• прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг:

• прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;

• финансовые результаты от внереализационных операций. Таким образом, балансовая прибыль (Пб) может быть определена по формуле:

Пб = Пр ± Пи ± Пв.о

где Пр — прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ

 и оказания услуг;

Пи — прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия:

Пв.о — доходы (убытки) от внереализационных операций.

Как правило, основной элемент балансовой прибыли со­ставляет прибыль от реализации продукции, выполнения ра­бот или оказания услуг.

**Валовый доход** (выручка), получаемый предприятием от реализации товара, определяется как произведение средней цены на количество проданных единиц:

**TR = p ⋅ q,**

Где TR – выручка от реализации, руб.,

 p – цена за единицу товара, руб./шт.(т.),

 q –количество проданных товаров, шт. (т.)

Более точная формула определения величины прибыли от реализации продукции выглядит следующим образом:

,

где Цi — отпускная цена единицы i-й продукции;

**С**i — себестоимость единицы i-й продукция:

Vi — объем реализации i-й продукции.

**Средний доход** (выручка), представляет собой величину, получаемую от продажи одной единицы товара в среднем за рассматриваемый период.

AR = TR/q или ,

где AR – средний доход (выручка), руб.,

 q –количество проданного товара, шт.(т)

 p – цена единицы товара, руб..

**Прибыль от реализации имущества** — это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предпри­ятия разнороден и довольно обширен. Это доходы от долго­срочных и краткосрочных финансовых вложений, доходы от сдачи имущества в аренду, сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, доходы от дооцен­ки товаров, положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте, проценты, полу­ченные по денежным средствам, числящимся на счетах пред­приятия.

К расходам и потерям относятся:

• убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчет­ном году, от уценки товаров, от списания безнадежной деби­торской задолженности;

• недостачи материальных ценностей, выявленные при ин­вентаризации;

• отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

• судебные издержки и арбитражные сборы и др.

**Валовая прибыль** определяется как результат вычета из прибыли от реализации продукции стоимости покупного сырья, материалов, полуфабрикатов и других элементов издержек производства. Этот показатель предпочтительней для отраслей, предприятий, в которых велика доля переменных издержек производства в общем объеме затрат. Это обстоятельство предопределяет и то, что валовую прибыль желательно использовать для оценки в краткосрочном плане. Основной сложностью в расчете этого показателя является определения уровня запасов и размеров незавершенного производства и степени их подвижности из-за инфляционных процессов.

**Условно чистая прибыль** есть результат вычета накладных расходов и суммы амортизационных отчислений из валовой прибыли. Этот показатель применяется практически во всех видах бизнеса. Его оценочная стоимость связана со стремлением сокращения накладных расходов, поэтому по полученной условно чистой прибыли, например, в США и в западноевропейских компаниях устанавливаются размеры премий высшему руководящему персоналу.

Имея данные, характеризующие величины приведенных выше показателей, анализ прибыли предприятия следует осуществлять согласно следующим пунктам:

* оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли;
* изучение составных элементов формирования балансовой прибыли;
* выявление и измерение влияния факторов, воздействующих на прибыль;
* анализ показателей рентабельности;
* выявление и оценка резервов роста прибыли, способов их мобилизации.

Приведенная ниже таблица отражает необходимые для оценки прибыли показатели.

**Таблица 4.**

**Общая выручка и выручка на единицу продукции (цена) по видам продукции предприятия ООО"Втормет" за 1996-1998гг. \***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Виды продукции | 1996 | 1997 | 1998 |
| Общая выручка, тыс.руб. | Выручка на единицу продукции, тыс.руб. | Общая выручка, тыс.руб. | Выручка на единицу продукции, тыс.руб. | Общая выручка, тыс.руб. | Выручка на единицу продукции, тыс.руб. |
| 3А | 2640 | 0,22 | 1700 | 0,21 | 700 | 0,24 |
| 5А | 400 | 0,21 | 500 | 0,25 | 1100 | 0,29 |
| 12А | 200 | 0,21 | 300 | 0,30 | 200 | 0,20 |
| 14А | 320 | 0,16 | 200 | 0,10 | 60 | 0,13 |
| 16А | 140 | 0,14 | 140 | 0,14 | 70 | 0,14 |
| **Итого** | **3700** | **0,20** | **2840** | **0,20** | **2130** | **0,23** |

\* - таблица составлена Потаниной С.В. по форме № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о прибылях и убытках» (строка 050) и журналу-ордеру по счету 80 «Прибыль и убытки» ООО "Втормет" за 1996-1997гг.

В таблице представлены данные по выручке, полученной предприятием от реализации продукции за исследуемый период времени.

Очевидно, что общая выручка от реализации в 98г значительно меньше, чем в 96 и 97гг. Но дать оценку прибыльности предприятия лишь по изменению данной величины невозможно. Необходимо оценить величину валовой прибыли (то есть выручку от реализации за вычетом общих издержек производства).

Валовая прибыль предприятия ООО "Втормет" за 1996-1998гг. тыс.руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Годы |
| 1996 | 1997 | 1998 |
| Общая выручка | 3700 | 2840 | 2130 |
| Полная себестоимость | 3250 | 2420 | 1630 |
| Валовая прибыль | 450 | 420 | 500 |

На следующем графике наглядно изображено изменение общей выручки, общих издержек и прибыли.

**График 4.** Изменение общей выручки, общих издержек и прибыли.

Таким образом очевидно, что валовая прибыль предприятия в отличии от общей прибыли от реализации возросла, что свидетельствует о более высоких темпах сокращения затрат, по сравнению с темпами сокращения выручки от продаж. Такого эффекта можно добиться за счет снижения себестоимости, так как это очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Но эффективность снижения себестоимости в значительной мере обеспечивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. На следующем графике наглядно изображена величина валовой прибыли.

PF

#### Годы

**График 5.** Валовая прибыль (PF)

Кроме данных об оценке выручки от реализации и размерах валовой прибыли в таблице 4 приведены величины средней выручки от продаж (другими словами, цена продукции) по отдельным видам продукции, а также среднее значение величины средней выручки от продаж. Эти данные позволяют оценить изменение цен на выпускаемую предприятием продукцию и их влияние на прибыль предприятия. Так наиболее сильно изменились цены на продукцию 5А. При этом выручка от реализации единицы продукции 5А возросла на 0,08 тыс. руб. в 1998 по сравнению с 1996г.

Возросла также цена продукции 3А (0,24 тыс. руб. в 98 по сравнению с 0,22тыс. руб. в 96г). Цены на остальные виды продукции несколько снизились. Но при анализе прибыли предприятия следует обратить внимание на то, что на ее изменение воздействуют как цена продукции, так и объем продаж. Так, в данном случае основное влияние на общую выручку от реализации оказало изменение объемов производства продукции. Но, необходимо также учесть, что изменился не только объем производства, но и структура выпускаемой продукции. То есть, в данном случае, несмотря на уменьшение объема производства предприятию удалось получить достаточно высокий уровень выручки от реализации (по сравнению с тем уровнем выручки, который бы получило бы предприятие уменьшив объем производства, но не изменив его структуру).

Итак, из данных таблицы 4, мы можем сделать следующие заключения:

1. Размер общей выручки от реализации уменьшился, составив в 96г – 3700 тыс. руб., в 97г – 2840 тыс. руб., в 98г – 2130 тыс. руб. (при этом объем продаж уменьшился с 18000 до 9000 тон в год).
2. Цены на различные виды продукции изменились, при чем на одни виды продукции цены возросли, а на другие снизились. (При этом существенно изменилась структура продукции)
3. Уровень средней цены на единицу продукции в 96г составил 0,20 тыс. руб., в 97г – 0,20 тыс. руб., в 98г – 0,23 тыс. руб., что характеризует общий рост цен.
4. Величина валовой прибыли за исследуемый период возросла, составив в 96г 450 тыс. руб., в 97г – 420 тыс. руб., в 98г – 500 тыс. руб.

Необходимо выяснить какие факторы могли повлиять на прибыль предприятия. Принято разделять внешние и внутренние факторы, способные повлиять на величину прибыли.

К группе внешних факторов относятся:

* природные (климатические) условия, транспортные и другие факторы, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других;
* изменения, не предусмотренные предприятием, оптовых цен на продукцию, потребляемое сырье, материалы, топливо, покупные полуфабрикаты, тарифов на услуги и перевозки, торговых скидок, накидок, норм амортизационных отчислений, ставок заработной платы, начислений на нее и ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятием;
* нарушениями поставщиками, снабженческо-бытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими организациями государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

В группе внутренних факторов различают: основные факторы, определяющие результаты работы, и факторы, связанные с нарушениями государственной дисциплины предприятием.

Факторами, связанными с нарушением хозяйственной дисциплины, являются:

* нарушение действующего порядка установление и применение цен, а также торговых скидок;
* экономия, полученная в результате невыполнения необходимых мероприятий по охране труда, улучшений условий труда и техники безопасности, невыполнение текущего ремонта основных производственных фондов, недоиспользование средств по подготовке и повышению квалификации кадров, не проведение мероприятий по испытанию и освоению новой техники и т.д.
* экономия, полученная от выпуска продукции с отступлениями от установленных стандартов, рецептур, технических условий и нарушением технологии производства.

Кроме того, на размер прибыли в значительной степени влияют следующие факторы:

* подъем реализации продукции;
* изменение цен;
* изменение себестоимости;
* изменение структуры и качества продукции.

Основные пути увеличения прибыли на предприятии. На каж­дом предприятии должны предусматриваться плановые меро­приятия по увеличению прибыли. В общем плане, эти меропри­ятия могут быть следующего характера:

• увеличение выпуска продукции;

• улучшение качества продукции;

• продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;

• снижение себестоимости продукции за счет более рацио­нального использования материальных ресурсов, производствен­ных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени:

• диверсификация производства;

• расширение рынка продаж и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направ­ленными на снижение издержек производства, улучшение каче­ства продукции и использование факторов производства.

Несмотря на то, что прибыль является важнейшим эконо­мическим показателем работы предприятия, она не характери­зует эффективность его работы. Для определения эффектив­ности работы предприятия необходимо сопоставить резуль­таты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

Одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия является рентабельность.

Выделяют следующие показатели рентабельности:

* общая рентабельность;
* рентабельность материальных и денежных ресурсов;
* расчетная рентабельность и т.д.

Величина рентабельности определяется уровнем рентабельности. Уровень базовой рентабельности хозяйствующих субъектов, связанных с производством продукции определяется процентным отношением прибыли от реализации продукции к себестоимости продукции:

где Р – уровень рентабельности, (%)

П – прибыль от реализации продукции, руб.

И – себестоимость продукции, руб.

Уровень базовой рентабельности предприятия ООО "Втормет" составил в 96г 14%, в 97г – 17% и в 98г – 30%. Такое повышение уровня рентабельности говорит о повышении прибыльности предприятия, об увеличении эффективности его работы, а следовательно предприятие должно стремиться к увеличению уровня рентабельности.

По имеющимся данным можно также рассчитать рентабельность продаж, которая показывает какая величина прибыли приходится на единицу реализованной продукции:

,

где PF – валовая прибыль,

TR – выручка от продаж.

Для предприятия ООО "Втормет" рентабельность продаж в 96г составила 12%, в 97г – 15%, в 98г – 23%. Как видно, происходит постепенный рост величины рентабельности. В 97г увеличение произошло за счет некоторого снижения себестоимости выпускаемой продукции, а в 98г за счет роста цен реализуемой продукции.

# Раздел III

## Вывод

Все рассмотренные и полученные в ходе работы данные представлены в следующей обобщающей таблице:

**Таблица 5.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1996г | 1997г | 1998г |
| 1. Объем производства, тонны | 18000 | 14000 | 9000 |
| 2. Цена 1тонны, тыс.руб. | 0,20 | 0,2 | 0,23 |
| 3. Выручка, тыс.руб. | 3700 | 2840 | 2130 |
| 4. Расходы, тыс.руб. в т.ч. |  |  |  |
|  - условно-постоянные  | 460 | 465 | 450 |
|  - условно-переменные | 2742 | 1919 | 1159 |
| 5. Внепроизводственные расходы, тыс.руб. | 48 | 36 | 21 |
| 6. Валовая прибыль, тыс.руб. | 450 | 420 | 500 |
| 7. Налог, тыс.руб. | 157,5 | 147,0 | 175,0 |
| 8. Чистая прибыль, тыс.руб. | 292,5 | 273,0 | 325,0 |
| 9. Уровень рентабельности, % | 14 | 17 | 30 |
| 10.Точка самоокупаемости, тонны | 9583 | 7381 | 4412 |

Таким образом, исходя из рассмотренных данных, можно дать положительную оценку деятельности данного предприятия. Но прежде чем перейти к прогнозу на будущее следует заметить, что на эффективность работы предприятия в условиях рыночной экономики влияют самые разные факторы. Причем все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние.

Внутренние факторы настолько разнообразны, что для лучшего понимания, учета, анализа и выявления резервов производства целесообразно объединить их в следующие группы:

1. Связанные с личностью руководителя и способностью его команды управлять предприятием в условиях рынка;
2. Связанные с ускорением НТП, с инновационной политикой предприятия;
3. Связанные с совершенствованием организации производства и труда;
4. Связанные с организационно-правовой формой хозяйствования;
5. Связанные с созданием благоприятного социально-психологического климата в коллективе;
6. Связанные со спецификой производства;
7. Связанные с качеством и конкурентоспособностью продукции, с управлением издержками и ценовой политикой;
8. Связанные с амортизационной и инвестиционной политикой и т.д.

Эффективность работы предприятия в условиях рынка в значительной степени зависит от внешних факторов, которые можно классифицировать в следующие группы:

1. Связанные с изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка (основное проявление – изменение спроса и предложения, колебания цен);
2. Связанные с изменением политической обстановки страны;
3. Связанные с деятельностью государства.

Очевидно, что все перечисленные факторы в той или иной степени отражаются на деятельности предприятия. Причем внешние факторы в основном действуют отрицательно. Так наиболее сильное влияние на все российские предприятия в период 1996-1998гг оказали такие факторы внешней среды, как изменение политической обстановки страны, инфляционные процессы, а также общий спад производства в стране.

Если судить лишь по имеющимся в моем распоряжении данным о деятельности предприятия ООО "Втормет", то можно сделать вывод о достаточно успешном выполнении предприятием его основной цели – превышение результатов над затратами. Более того, предприятию удалось добиться такого положения, когда получение наибольшей прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность. Но, нужно учитывать тот факт, что оборудование, имеющееся в распоряжении предприятия, достаточно устаревшее и в силу этого происходит перерасход средств на топливо и энергию (особенно газ, так как газорезочные устройства предприятия имеют устаревшую конструкцию и затраты газа превышают норму его расхода на современном, модернизированном оборудовании). Но так как предприятие является элементом экономики страны, то необходимо учитывать внешнюю среду, в которой предприятие функционирует.

Таким образом, делая прогноз на будущее необходимо учитывать успешную работу предприятия в течении последних трех лет, получение им достаточно высоких прибылей, рост уровня рентабельности, а также тот факт, что предприятию удалось сохранить неизменной себестоимость единицы продукции. Но наличие в распоряжении предприятия устаревшего оборудования, а поэтому несовершенного технологического процесса говорит о том, что в скором времени ему понадобятся немалые средства для того, чтобы купить или взять в аренду и ввести в эксплуатацию новое оборудование. С другой стороны, получив новое оборудование, предприятие получит возможность сократить затраты на топливо и энергию, возможно, сократить количество основных и вспомогательных рабочих и увеличить объем производства (если создастся благоприятная экономическая ситуация).То есть, рассматривая предприятие вне условий внешней среды, можно дать позитивную оценку его деятельности и развития. Но, учитывая сложившуюся в России социально-экономическую ситуацию, прогнозировать что-либо практически невозможно. Так в условиях экономической нестабильности, острой социально-политической ситуации, постоянного роста цен и несовершенства системы налогообложения и законодательства в целом прогноз делать очень сложно. Так, например, в ближайшее время у предприятия ООО "Втормет" могут возникнуть проблемы с отправкой своей продукцией за рубеж, так как в мае 1999г будут введены специальные таможенные пошлины, которые, возможно, существенно ограничат объем реализуемой за границей продукции. Но следует также учитывать, что даже в условиях нестабильной экономики переработка металлоотходов очень перспективна в силу все более широкого внедрения экономичных безотходных производств.

# Список использованной литературы

1. «Основы и проблемы экономики предприятия» Шмален, М.: «Финансы и статистика» 1996г
2. «Финансы предприятия» Л.Н. Павлов, М.: «ЮНИТИ» 1998г
3. «Приемы экономического анализа» Е.А. Чучалов, М.: «Финансы и статистика» 1988г
4. «Микроэкономика» Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд, м.: «Экономика», «Дело» 1992г
5. «Теория экономического анализа» Баканов, Шеремет, М.: «Финансы и статистика» 1997г
6. «Экономический анализ деятельности промышленных предприятий и объединений»; М. «Мысль» 1980г.
7. «Экономика предприятия». Сергеев Л.В., М.; «Финансы и статистика» 1997г.
8. «Экономика предприятия» под редакцией В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова, М.; «ЮНИТИ»,1996г.
9. «Анализ финансов предприятия в условиях рынка», М., Высшая школа, 1997г
10. «Экономика предприятия» под редакцией В.П. Грузинова, м.; «ЮНИТИ», 1998г
11. «Анализ производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий» Д.И. Деркач, М., «Статистика», 1975г
12. «Современная микроэкономика: анализ и применение» Д.Н. Хайман, М.: «Финансы и статистика» 1992г