На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие.

 Для того чтобы открыть предприятие, необходимо учитывать некоторые факторы.

 Главный из них, состоит в том, что человек, который хочет открыть предприятие, должен обладать первоначальным капиталом. Должен изучить и определить возможности использования новых технологий, средств и предметов труда, изучить рынок, на удовлетворение потребностей которого должно работать предприятие, подобрать поставщиков необходимых факторов производства, соучредителей предприятия,определить финансовые источники формирования уставного капитала, разработать учредительные документы, осуществить государственную регистрацию предприятия.
Именно на предприятии протекает процесс производства продукции, происходит непосредственная связь работников со средствами производства. Предприятие в условиях рыночной экономики самостоятельно осуществляет свою деятельность: оно само определяет организационно-правовую форму, ассортимент и объём производства продукции, выбирает контрагентов, с которыми будет сотрудничать, решает вопросы оплаты труда, ценообразования, распоряжается полученной прибылью. Обладая самостоятельностью, предприятие в условиях рынка несёт полную материальную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности, оно отвечает за нарушение договорных, кредитных и налоговых обязательств.

Во многих учебниках и учебных заведениях указывается, что основной целью предприятия является получение прибыли. На мой взгляд, это утверждение верно, но вряд ли достаточно полно. Не менее важной целью любого предприятия в условиях рынка является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Это более сложная для достижения цель, которая включает в себя не только получение прибыли, но и устойчивое её получение, а добиться этого не так просто.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определённых принципов и выполнять необходимые функции.

Для предприятий свойственно следующее требование - не тратить даром производственные факторы (ресурсы), т. е работать экономично.

Для достижения поставленной цели предприятия должны:

1. выпускать высококачественную продукцию, систематически её обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;
2. рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
3. разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
4. систематически внедрять всё новое и передовое в производство, в организацию труда и управления;
5. заботиться о своих работниках, росте их квалификации и большей содержательности труда, повышение их жизненного уровня, создание благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе;
6. обеспечить конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия;
7. проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

Но при этом важно, чтобы все функции предприятия были направлены на реализацию выработанной стратегии и достижение поставленной цели.

В современных условиях перед многими отечественными предприятиями стоят совершенно иные цели и задачи, а получение прибыли находится далеко не на первом месте. Руководители многих предприятий считают, что для них основной задачей на этом этапе являются реализация продукции, возможность выплаты заработной платы работникам предприятия и быть на «плаву». Остаётся надеяться, что этот тяжелый период для российской экономики скоро пройдёт, предприятия начнут нормально работать, решать задачи и достигать цели, свойственные рыночной экономике, обратят больше внимания на использование таких прогрессивных общественных форм организации производства как: специализация, кооперирование и комбинирование производства, в этом и заключается актуальность выбранной темы.

Целью данной курсовой работы является:

1. изучить основные экономические показатели деятельности предприятия: их сущность, методику расчета и анализа.
2. ознакомиться с сущностью заработной платы, с основными системами и формами оплаты труда.
3. обратить внимание на понятие и виды ОФ.
4. охарактеризовать издержки производства.
5. описать понятие, виды и методы планирования прибыли.
6. рассмотреть термин «рентабельность» и «выручка от реализации продукции».

**1.Оценка и планирование оплаты труда.**

 **Кадры предприятия, их классификация и структура.**

Основным документом, регулирующим трудовые взаимоотношения государства, предприятий и граждан является ***Трудовой кодекс РФ.***

Государством обеспечивается механизм минимальной социальной защиты работников:

1. минимальный размер оплаты труда (2300 рублей)
2. максимальная продолжительность рабочей недели(40 часов)
3. минимальная продолжительность отпуска(28 дней) и т.д.

***Кадры (персонал)*** – это все работники, занятые на предприятии различных профессий, категории и квалификации, входящие в его списочный состав.

***Управление кадрами (персоналом)*** представляет собой часть менеджмента, связанную с трудовыми ресурсами предприятия.

Управление кадрами - это разработка и реализация кадровой политики, включающей: планирование, наем и размещение рабочей силы; обучение, подготовку и переподготовку работников; продвижение по службе и организацию карьеры.

***Норма численности*** - установленная численность работников, необходимая для выполнения всех функций и задач предприятия.

Различают:

* ***Списочная численность***-это показатель численности работников предприятия на определенную дату.
	+ ***Явочная численность*** - показатель численности работников списочного состава, явившихся на работу в данный день, включая находящихся в командировках.
	+ ***Среднесписочная численность*** – это показатель численности работников за определенный период в среднем (ч)

Основным показателем, характеризующим эффективность труда работников, является их производительность труда - объём произведенной или реализованной продукции на одного работника. В производстве этот показатель также называется выработка, а в торговле товарооборот на одного человека. (ПТ)

На рост производительности труда влияют следующие факторы:

-материальное стимулирование, повышение фондовооруженности, улучшение условий труда, грамотная организация и мотивация труда, социальное обеспечение, ужесточение дисциплины и контроль за внутренним распорядком, повышение квалификации, обучение работников.

, где

 ПТ – производительность труда;

 Р – выручка;

ч - численность работников.

****

****

**1.1. Сущность заработной платы. Принципы и методы её исчисления и планирования.**

**Оплата труда (заработная плата)** - вознаграждение работников за труд и его конечные результаты.

Выделяют номинальную и реальную заработную плату.

В современных условиях на предприятиях применяются различные формы и системы оплаты труда, но наибольшее распространение получили 2 формы оплаты труда: сдельная и повременная.

-*сдельная* начисляется на определенный выполненный объем работ в соответствии с расценками («+»-стимулирует; « - »-не гарантировано)

1) прямая сдельная система оплаты труда- оплата по неизменным расценкам независимо от показателя выполнения заданной нормы.

2)сдельно-прогрессивная система оплаты труда - продукция, выработанная в пределах установленной нормы, оплачивается по основным сдельным расценкам, а выработанная сверх нормы - по повышенным расценкам

3) косвенно-сдельная применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих.

4)сдельно-премиальная система- прямая сдельная оплата дополняется премиями за определенные показатели

5) бригадная (аккордная, коллективная) системы оплаты труда устанавливается не за каждую производственную операцию, а в целом за весь объем работы с определением конечного срока её выполнения.

-*повременная* начисляется исходя из установленного оклада за фактически отработанное время с учетом квалификации работника ( «+»-гарантировано; «-»-не стимулирует)

1)простая повременная - определяется путем умножения часовой тарифной ставки работника на количество отработанных им часов.

2)повременно-премиальная – общий размер зарплаты зависит нетолько от количества отработанного времени и квалификации работника, но и от достижения им ряда качественных показателей.

Существуют 2 системы оплаты труда:

1)**тарифная**- основана на применении Единого Тарификационного справочника (ЕТС), тарифной системы и тарифных ставок в соответствии с классификацией работ по сложности и уровню квалификации работника. Применяется, как привило, на предприятиях и организациях государственной формы собственности.

2)***бестарифная*** – применяется на предприятиях негосударственной собственности; оплата труда устанавливается по усмотрению руководителя.

Основным элементом организации оплаты труда здесь является квалификационный уровень. Он устанавливается для всех членов коллектива и определяется как частное от деления фактической заработной платы работника за прошлый период на минимальный уровень оплаты труда на предприятии. В зависимости от квалификационных уровней все работники распределяются по 10 квалификационным группам.

При любой системе оплаты труда применяется система участия в прибылях. Внедрение системы участия в прибылях направлено на обеспечение стабилизации экономического состояния предприятий и социально-экономической системы в целом. Доходы работников по системам участия в прибылях в большинстве случаев не могут быть использованы сразу. Они помещаются на депозит предприятия и не могут быть изъяты до выхода работника на пенсию или до говоренного срока либо изымаются в случаях финансовых затруднений: покупка дома, болезнь, расходы на образование и т.д.

**1.2.Оценка и планирование основных фондов.**

 **Понятие, виды ОФ.**

Имущество предприятия представлено, прежде всего, его внеоборотными активами (основным капиталом) и оборотными активами (оборотными средствами)

Основной капитал включает в себя:

А) Основные фонды

Б) Нематериальные активы

В) Долгосрочные инвестиции

 Средства труда, функционирующие в сфере обращения товаров народного потребления, образуют основные фонды предприятия.

 ***Особенностью ОФ*** является их высокая стоимость и большая продолжительность эксплуатации, а также относительно динамичное изменение их технического уровня в результате научно-технического прогресса, что приводит к их обесцениванию. Всё это обуславливает определенные требования как к характеру приобретаемых ОФ, так и к их эксплуатации. ОФ должны обладать высокой производительностью и экономичностью при использовании, универсальностью, надежностью в работе.

 Основные фонды влияют на соотношение переменных и постоянных издержек обращения, что существенно влияет на прибыль.

Для учета и планирования воспроизводства ОФ применяются натуральные и стоимостные показатели.

 *Натуральные показатели* используют для расчета производственных мощностей, составления балансов оборудования, определения технического состава и состояния ОФ.

 *Стоимостные показатели* необходимы для учета динамики ОФ, планирования расширенного воспроизводства, установления износа, исчисления амортизации, расчета себестоимости продукции, рентабельности предприятий.

 Итак, основные фонды (ОФ)- это:

1. *Здания.* Здания и строения, в которых происходят процессы основных, вспомогательных и подсобных производств; административные здания; хозяйственные строения. В стоимость этих объектов кроме стоимости строительной части включается и стоимость систем отопления, водопровода, электроарматуры, вентиляционных устройств и др.
2. *Сооружения.* Инженерно-строительные объекты, которые необходимы для осуществления процесса производства: дороги, эстакады, тоннели, мосты, подземные и открытые горные выработки, нефтяные и газовые скважины, гидро­технические и другие сооружения.
3. *Передат**очные устройства.* Водопроводная и электрическая сеть; теплосеть, газовые сети, паропроводы, т. е. объекты, осуществляющие передачу различных видов энергии от машин-двигателей к рабочим машинам.
4. *Машины и оборудование:*
5. Силовые машины и оборудование, включающие все виды энергетических агрегатов и двигателей;
6. рабочие машины и оборудование, которые непосредственно воздействуют на предмет труда или его перемещение в процессе создания продукции;
7. измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование, предназначенные для измерений, регулирования производственных процессов, проведения испытаний и исследований;
8. вычислительная техника: электронно-вычислительные, управляющие аналоговые машины, а также машины и устройства, применяемые для управления производством и технологическими процессами;
9. прочие машины и оборудование, которые не отнесены к перечисленным подгруппам.
10. *Транспортные средства.* В их состав входят все виды транспортных средств, в том числе: внутрицеховой, межцеховой (автокары, вагонетки, тележки и др.) и межзаводской транспорт: речной и мор­ской флот, автомобильный транспорт, принадлежащий предприятиям подвижной состав железных дорог, трубопроводный магистральный транспорт и т. д.
11. *Инструменты и приспособления.* Сюда относятся инструменты режущие, давящие, ударные и другие, стоимостью не менее 100 необлагаемых налогом минимумов за единицу и сроком службы свыше одного года.
12. *Производственный инвентарь и принадлежности,* предназначенные для хранения материалов, инструментов и облегчения труда, - верстаки, стеллажи, столы, контейнеры и др.
13. *Хозяйственный инвентарь.* Предметы конторского и хозяйственного назначения (мебель, несгораемые шкафы, множительные аппараты, предметы противопожарного назначения и др.).
14. *Рабочий и продуктивный скот.*
15. *Многолетние насаждения.*
16. *Капитальные затраты по улучшению земель (без сооружений).*
17. *Прочие основные фонды,* которые используются длительное время и изнашиваются как физически, так и морально.

***Под физическим износом*** понимают постепенную утрату основными фондами своей первоначальной потребительской стоимости, происходящую нетолько в процессе функционирования, но и при их бездействии. Физический износ зависит от качества ОФ, их технического совершенствования (конструкции, вида и качества материалов), особенностей технологического процесса, времени их действия (количество дней работы в году, смен в сутки, часов работы в смену), степени защиты ОФ от внешних условий. Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных фондов. При полном износе действующие фонды ликвидируются и заменяются новыми. Частичный износ возмещается путем ремонта.

***Моральный износ*** – это уменьшение стоимости машин и оборудования под влиянием сокращения общественно необходимых затрат на их воспроизводство, уменьшения их стоимости в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных машин оборудования. Под влиянием этих форм морального износа основные фонды становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности.

В экономике и БУ износ ОФ называется амортизацией.

***Амортизация*** - есть денежное выражение физического и морального износа ОФ. Таким образом, каждое предприятие в определенный момент сталкивается с проблемой полного износа ОФ и необходимостью их замены. Для этого производятся амортизационные отчисления по установленным нормам в течение всего срока службы ОФ. Если накопленных средств амортизационного фонда недостаточно, предприятие может использовать прибыль, а также прибегнуть к привлечению кредита по закупке ОФ, аренде или лизингу.

ОФ делятся на:

1. По отраслевому признаку (ОС промышленности, ОС сельского хозяйства, торговля)
2. Собственные - арендные, находящиеся в эксплуатации, в запасе.
3. Производственные, которые задействованы в процессе производства продукции:
	* Активная часть, которая воздействует на предмет труда и обеспечивает процесс производства (машины и оборудования)
	* Пассивная часть, которая создает условия для процесса производства (здания, сооружения.)

Основные производственные фонды – материально – техническая база общественного производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия, уровень технической вооруженности труда. Накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают труду творческий характер, повышают культурно – технический уровень общества.

Важнейшими факторами, влияющими на структуру основных производственных фондов, являются: характер выпускаемой продукции, объем выпуска продукции, уровень механизации и автоматизации, уровень специализации и кооперирования, климатические и географические условия расположения предприятий.

 Первый фактор влияет на величину и стоимость зданий, долю транспортных средств и передаточных устройств. Чем больше объем выпуска продукции, тем выше удельный вес специальных прогрессивных рабочих машин и оборудования. Такая же картина характерна и в отношении влияния на структуру фондов третьего и четвертого факторов. От климатических условий зависит доля зданий, сооружений.

Улучшить структуру основных производственных фондов позволяет:

* Обновление и модернизация оборудования;
* Лучшее использование зданий и сооружений, установка дополнительного оборудования на свободных площадях;
* Правильная разработка проектов строительства и высококачественное выполнение планов строительства предприятий.
1. Непроизводственные ОФ - которые задействованы в отраслях непроизводственной сферы (медицина, торговля и т.д.)

Несмотря на то, что непроизводственные ОФ не оказывают непосредственного влияния га объем производства и рост производительности труда, их постоянное увеличение неразрывно связано с улучшением благосостояния работников предприятия, я повышением материального и культурного уровня их жизни, что, в конечном счете влияет на результаты деятельности предприятия.

Существует несколько видов оценок ОФ, связанных с длительным участием их и постепенным снашиванием в процессе производства, изменением за этот период условий воспроизводства по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости.

**Первоначальная стоимость**- сумма затрат на изготовление, приобретение фондов, их доставку и монтаж. Она применяется для определения нормы амортизации и размеров амортизационных отчислений, прибыли и рентабельности активов предприятия, показателей их использования.

**Восстановительная стоимость** - затраты на воспроизводство основных фондов в современных условиях, она устанавливается во время переоценки фондов.

 В процессе эксплуатации ОФ изнашиваются и постепенно теряют свою первоначальную (восстановительную) стоимость. Для оценки их реальной величины необходимо исключить стоимость изношенной части фондов. Это и будет **остаточная стоимость** основных фондов, представляющая собой разность между первоначальной или восстановительной стоимостью ОФ и суммой их износа.

Потребность в основных фондах существенно зависит от эффективности их использования. Чем выше эффективность использования, тем относительно меньше объем основных фондов, который требуется для нормального осуществления продажи товаров и услуг.

 Эффективность использования основных фондов измеряется тремя основными показателями: фондоотдачей, фондовооруженностью, фондоёмкостью.

***ФОНДООТДАЧА (ФО)*** - это показатель выручки на один рубль стоимости ОФ. Повышение фондоотдачи означает, что товарооборот растёт более высокими темпами, чем вложения, в основные фонды, и что рубль вложений в основные фонды «оборачивает» большую товарную массу. Фондоотдача может быть выражена и как отношение товарооборота на одного работника к фондовооруженности, которая характеризуется стоимостью основных фондов в расчете на одного работника.

, где

 ОФ - основные фонды; Р – выручка

***ФОНДОЁМКОСТЬ (ФЁ)*** - это доля ОФ в объеме выручки. Определяется как отношение стоимости основных фондов к сумме товарооборота.



***ФОНДОВООРУЖЁННОСТЬ (ФВ)***-это стоимость ОФ, приходящиеся на одного работника. Рассчитывается фондовооруженность делением стоимости основных фондов как общую численность работников. Повышение фондовооруженности свидетельствует о техническом прогрессе в торговле и должно способствовать росту производительности труда (товарооборота на одного работника).

, где

 ч - численность работников

**1.3. Пути улучшения использования основных фондов.**

Одной из наиболее важных задач развития промышленности является обеспечение производства, прежде всего за счет повышения его эффективности и более полного исполь­зования внутрихозяйственных резервов. Для этого не­обходимо рациональнее использовать основные фонды и производственные мощности. Увеличение объемов производства промышленной продукции достигается за счет:

1. ввода в действие не используемых в данный момент и новых основных фондов и производ­ственных мощностей;
2. улучшения использования действующих основных фондов и производственных мощностей.

Прирост основных фондов и производственных мощ­ностей промышленности, ее отраслей и предприятий до­стигается благодаря новому строительству, а также реконструкции и расширению действующих предприятий.

Реконструкция и расширение действующих фабрик и заводов, являясь источником увеличения основных фондов и производственных мощностей предприятий, одновременно позволяют лучше использовать имею­щийся в промышленности производственный аппарат.

Решающую часть прироста продукции в целом по промышленности получают с действующих основных фондов и производственных мощностей, которые в не­сколько раз превышают ежегодно вводимые новые фонды и мощности.

Улучшение экстенсивного использования основных фондов предполагает:

1. увеличение вре­мени работы действующего оборудования в календарный период (в течение смены, суток, месяца, квартала, года);
2. увеличение количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего обору­дования, имеющегося на предприятии и в его производ­ственном звене.

Увеличение времени работы оборудования дости­гается за счет:

1. постоянного поддержания пропорциональности между производственными мощностями отдельных групп оборудования на каждом производственном участке:
* между цехами предприятия в целом;
* между отдельными производствами внутри каждой отрасли промышленно­сти;
* между темпами и пропорциями развития отраслей промышленности и всего народного хозяйства;
1. улучшения ухода за основными фондами, соблю­дения предусмотренной технологии производства, совер­шенствования организации производства и труда, что способствует правильной эксплуатации оборудования, недопущению простоев и аварий, осуществлению свое­временного и качественного ремонта, сокращающего простои оборудования в ремонте и увеличивающего меж­ремонтный период;
2. проведения мероприятий, повышающих удельный вес основных производственных операций в затратах рабочего времени, сокращения сезонности в работе предприятий ряда отраслей промышленности, повыше­ния сменности работы предприятий.

Для эффективного функционирования и успешного развития предприятия необходимо рационально организовывать бухгалтерский учет источников финансирования капитальных вложений, усиливать контроль над состоянием и движением этих источников, регулярно проводить соответствующий анализ и принимать оптимальные управленческие решения.

Итоги работы предприятий показывают, что многие из них, используя средства фонда развития производства (среди которых амортиза­ционные отчисления весьма значительны), заменяют устаревшее оборудование, внедряют новую технику, со­вершенствуют организацию производства и труда, добиваясь значительных успехов в повышении производительности труда, снижении себестоимости и улучшении качества продукции и рентабельности производства.

Во всех отраслях промышленности имеются большие возможности, которые позволяют улучшить использова­ние основных фондов, и особенно металлорежущего оборудования. Более 50% всех металлорежущих станков находится в не машиностроительных и даже в непро­мышленных отраслях народного хозяйства, где они используются хуже, чем в машиностроении.

В машиностроении важным направлением улучшения использования оборудования является повышение смен­ности использования оборудования. В настоящее время коэффициент сменности в машиностроительной промыш­ленности составляет менее 1.4, т. е. около 70% от двух­сменной работы. Повышение коэффициента сменности работы оборудования до 1,75—1,8 позволит увеличить съем продукции с единицы оборудования примерно на 25%.

Решая задачу повышения коэффициента сменности работы оборудования, необходимо, прежде всего, иметь в виду, что основное оборудование на многих предприя­тиях машиностроения используется не полностью, глав­ным образом, из-за дефицита рабочей силы.

На успешное решение проблемы улучшения исполь­зования основных фондов, производственных мощностей и роста производительности труда оказывает значитель­ное влияние создание крупных производственных объ­единений. Вместе с этим необ­ходимо обратить больше внимания на:

* развитие специа­лизации производства и технического перевооружения действующих предприятий;
* вывод с этих предприятий несвойственной их профилю продукции;
* создание специализированных промышленных объектов в тяготею­щих к крупным индустриальным центрам небольших и средних городах, где имеются резервы рабочей силы.

Проводя курс на развитие специализации действую­щих предприятий, следует иметь в виду, что это упро­щает их производственную структуру, высвобождает рабочую силу из вспомогательных и обслуживающих подразделений, комплектует тем самым вторые смены основных цехов и повышает коэффициент сменности.

Важнейшим условием повышения сменности является механизация и автоматизация производственных процес­сов, и в первую очередь во вспомогательных производ­ствах, так как это позволяет перевести людей с тяжелых немеханизированных работ на квалифицированные ра­боты во второй смене.

Ускоренные темпы механизации подъемно-транспорт­ных, погрузочно-разгрузочных и складских работ являются основой для ликвидации имею­щейся диспропорции в уровне механизации основного и вспомогательного производства на промышленных предприятиях, высвобождения значительного количе­ства вспомогательных рабочих, обеспечения пополнения основных цехов рабочей силой, повышения коэффициента сменности работы предприятий и расширения производ­ства на действующих предприятиях без дополнительного привлечения рабочей силы. В крупных городах, имею­щих дефицит рабочей силы, решение проблемы улучше­ния использования основных фондов и производствен­ных мощностей действующих предприятий путем их реконструкции, расширения, механизации и автоматиза­ции производства, совершенствования организации про­изводства и труда имеет особое значение.

Важный резерв повышения эффективности исполь­зования основных фондов и производственных мощностей действующих предприятий заключен в сокращении вре­мени внутрисменных простоев оборудования, которые на ряде промышленных предприятий достигают 15—20% всего рабочего времени.

Улучшение использования основных фондов и произ­водственных мощностей зависит в значительной степени от квалификации кадров, особенно от мастерства рабо­чих, обслуживающих машины, механизмы, агрегаты и другие виды производственного оборудования.

Творческое и добросовестное отношение работников к труду является важным условием улучшения исполь­зования основных фондов и производственных мощно­стей.

Известно, что от совершенства системы морального и материального стимулирования в значительной степени зависит уровень использования производственных мощ­ностей и основных фондов. Анализ технико-экономиче­ских показателей промышленных предприятий, работаю­щих в новых условиях планирования и экономического стимулирования, свидетельствует, что новый экономиче­ский механизм, в том числе введение платы за производст­венные фонды, пересмотр оптовых цен, применение нового показателя для определения уровня рентабельности, создание на предприятиях поощрительных фондов, спо­собствуют улучшению использования основных произ­водственных фондов.

Для улучшения использования основных производственных фондов необходимо выработать прогрессивную амортизационную политику в целях быстрейшего восстановления конкурентоспособности реального сектора и активизации инвестиционной деятельности. Чтобы амортизационные отчисления могли использоваться для обновления основных фондов, они должны накапливаться на отдельных счетах предприятия. Средства на этих счетах (амортизационных, инвестиционных) надлежит индексировать в течение всего периода их накопления (в соответствии с индексом цен на инвестиционные товары и услуги) и использовать исключительно на инвестиционные цели. Без изъятия амортизации из денежного оборота ни одно предприятие не в состоянии самостоятельно скопить средства на значительное техническое обновление основных производственных фондов. В этой связи есть смысл приравнять к амортизации часть прибыли, направляемой на инвестиционные цели, и часть некоторых местных налогов, прежде всего налога на имущество.

Необходимо ввести централизованный контроль над использованием амортизационных отчислений и фондов накопления на предприятиях, контролируемых государством, для предотвращения их не целевого использования, стимулирования импортозамещения и размещения заказов среди производителей отечественного оборудования.

Должен быть осуществлен переход к учету затрат предприятий на цели проведения НИОКР, модернизации производства и внедрения новых технологий в составе издержек производства, освобождение этих затрат от налогообложения.

Любой комплекс мероприятий по улучшению исполь­зования производственных мощностей и основных фон­дов, разрабатываемый во всех звеньях управления про­мышленностью, должен предусматривать обеспечение роста объемов производства продукции, прежде всего за счет более полного и эффективного использования внутрихозяйственных резервов и путем более полного использования машин и оборудования, повышения коэф­фициента сменности, ликвидации простоев, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей, дальнейшей интенсификации производственных про­цессов.

Огромное значение в улучшении использования основ­ных фондов и производственных мощностей имеет материальное стимулирование рабочих. Необходимо возродить мотивацию к труду. Никак нельзя допускать, чтобы люди месяцами не получали зарплату, но недопустимо и раздавать не заработанную заработную плату. Оплата труда должна стимулировать высокопроизводительную работу и быть достаточной для воспроизводства рабочей силы.

**1.4. Оценка и анализ издержек предприятия.**

 **Понятие издержек предприятия.**

***Издержки производства*** - себестоимость продукции, совокупность затрат на производство и реализацию товаров.

Процесс движения товаров от производства до потребителя связан с различными затратами живого и осуществленного труда, выражаемыми в денежной форме, затраты на производство товаров (работ, услуг) представляют собой их фактическую себестоимость. Под ***себестоимостью*** операций, связанных с реализацией закупленных товаров, понимаются издержки обращения по продаже товаров.

Себестоимость разделяют по группам исходя из различных критериев.

* **По видам продукции**. В промышленности различают себестоимость валовой, товарной и реализованной продукции.

***Валовая*** - это вся продукция, выпущенная за определенный период времени (год, квартал, месяц)

***Товарная*** - годовая продукция, находящиеся на складе предприятия или же полученная потребителем, но ещё не оплаченная им.

***Реализованная*** - готовая продукция, которую уже оплатили.

Отсюда сформулируем следующие определения:

-*себестоимость валовой продукции* - это отношение издержек производства ко всему количеству продукции, произведенной за определенный период времени;

-*себестоимость товарной продукции* в промышленности определяется как отношение издержек производства к количеству товарной продукции;

-*себестоимость реализованной продукции*- это отношение издержек производства к количеству реализованной продукции.

* **По степени нарастания статей затрат.** В промышленности различают цеховую, заводскую, полную и отраслевую себестоимости.

***Цеховая себестоимость*** включает в себя затраты на сырьё, материалы, заработную плату рабочим, затраты на амортизацию и ремонт ОФ, а также некоторые другие виды расходов по данному цеху предприятия.

***Заводская (производственная)себестоимость*** складывается из затрат отдельных цехов предприятия, общезаводских и общехозяйственных расходов.

***Полная (коммерческая)*** состоит из заводской себестоимости и внепроизводственных расходов, в основном связанных с реализацией продукции.

***Отраслевая себестоимость*** определенного вида продукции представляет собой ее полную себестоимость, средневзвешенную по предприятиям отрасли.

* **На основании составления и выполнения производственного плана.** Различают плановую и фактическую себестоимость продукции.

***Плановая себестоимость*** представляет собой затраты предприятия на изготовление единицы продукции определенного вида, рассчитанные на плановый период (год, квартал, месяц), исходя их технико-экономических норм и нормативов расходования сырья, вспомогательных материалов, использования оборудования и трудовых затрат.

***Фактическая себестоимость*** характеризует размеры действительно израсходованных средств на выпуск продукции, рассчитанных по фактически материальным, трудовым и финансовым затратам.

 ***Издержки обращения***- затраты торговых предприятий, связанные с реализацией закупленных товаров. Это - расходы на транспортирование, хранение, доработку, фасовку товаров, заработная плата торговых работников, отчисление в государственные внебюджетные фонды социального назначения, амортизация основных фондов и нематериальных активов.

По экономическому содержанию не все расходы предприятия включаются в издержки обращения. Так, платежи по кредитам банков в пределах ставки, установленной законодательством, учитываются в составе издержек обращения, а расходы по кредитам сверх ставки относятся на финансовые результаты и оплачиваются предприятием из чистой прибыли. За счет чистой прибыли уплачиваются штрафы, пени за несвоевременное перечисление налогов в бюджет, осуществляются обязательные платежи во внебюджетные фонды социального страхования. Главное отличие издержек обращения от себестоимости заключается в том, что в затратах торгового предприятия отсутствует стоимость закупаемых товаров. Предприятие закупает уже произведенные товары, затрачивая средства лишь на доведение их до потребителей.

Затраты также включают в себя стоимость закупленных товаров.

Расходы, не включаемые в издержки торгового предприятия, оплачиваются из его прибыли. Расходы могут включать также суммы поощрений работников, денежные подарки и т.д.

Предприятие, работающее по принципам рыночной экономики, должно иметь четкое представление об эффективности каждого вида затрат и их влиянии на величину расходов в целом.

В торговле затраты можно разграничить на дополнительные и чистые, исходя из их экономической природы.

***Дополнительные*** издержки обращения обусловлены продолжением и завершением процесса производства (транспортирование, хранение, доработка, фасовка и другие операции). Эти затраты входят в стоимость товара и возмещаются трудом работников, занятых в этих процессах.

К ***чистым*** издержкам обращения относятся расходы, непосредственно связанные с куплей и продажей товаров, учетом денежных средств, поступающих в кассу предприятия, организацией рекламы товаров и т.д. Эти затраты не увеличивают стоимость товара и возмещаются за счет чистого дохода, созданного в сфере материального производства, а также в торговле.

 Состав затрат оговорён в 25 главе НК РФ.

 Все издержки можно разделить на 4 группы:

1. Материальные затраты

К материальным затратам относятся: сырьё и основные материалы, в том числе покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия; вспомогательные материалы; топливо и энергия; износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов и др.

1. Амортизационный фонд

У амортизации основных фондов относятся все амортизационные отчисления по основным средствам за отчетный период.

1. Оплата труда работников (ФОТ) и начисленный ЕСН
2. Прочие расходы

Прочие затраты – это платежи по %, износ нематериальных активов, командировочные расходы, представительские расходы, расходы на рекламу, расходы на подготовку кадров.

Классификация затрат по экономическим элементам служит для определения заданий по снижению себестоимости продукции, расчета потребностей а оборотных средствах, расчета сметы затрат, а также для экономического обоснования инвестиций.

Различают:

* постоянные издержки, величина которых не зависит от объема производства или реализации;
* переменные издержки, величина которых нарямую зависит от объма производства или реализации.

В случае, если издержки сложно классифицировать их относят к условно-постоянным и условно-переменным.

* прямые издержки - могут быть прямо отнесены на себестоимость какого-либо изделия.
* косвенные издержки – невозможно непосредственно отнести на себестоимость какого-либо изделия.(электроэнергия)
* альтернативные издержки – издержки на производство товара, оцененные с точки зрения потерянной возможности применения тех же ресурсов в других целях.
* неальтернативные издержки не участвуют в процессе экономического выбора.
* Явные (внешние) издержки - это альтернативные издержки: стоимость услуг и факторов производства, которые используются в производственном процессе фирмы и являются покупными (приобретаются у внешних поставщиков)
* Неявные (внутренние) издержки – это альтернативные издержки, связанные с использованием ресурсов, принадлежащих самой фирме, т.е. издержки не оплачиваемые ею. Это затраты ресурсов, принадлежащих предпринимателю, не внесённые в бухгалтерскую отчетность и не ставшие явными затратами.
* средние издержки – затраты, которые относятся на единицу выпущенной продукции.
* предельные издержки – изменение общих затрат фирмы в результате производства ещё одной дополнительной единицы продукции.

Показатель, характеризующий издержки обращения является уровень издержек обращения (Урио) – т.е. доля издержек в объеме реализации, показатель издержек на 1 рубль выручки.

Уровень издержек обращения является одним из важнейших оценочных показателей результатов деятельности предприятия. Он служит ориентиром для установления размера торговой надбавки к цене реализуемого товара.

, где

ИО- издержки обращения

Р - выручка

**1.5. Управление издержками на предприятии с целью их минимизации.**

Прежде всего, необходимо отметить, что руководители и менеджеры предприятия должны четко понимать, что управление издержками производства и реализации продукции с целью их минимизации на предприятии является составной частью управления предприятием в целом.

Управление издержками необходимо, прежде всего, для:

* получения максимальной прибыли
* улучшения финансового состояния фирмы
* повышение конкурентоспособности предприятия и продукции
* снижение риска стать банкротом и т.д.

Для решения проблемы снижения издержек производства и реализации продукции на предприятии должна быть разработана общая концепция (программа), которая должна ежегодно корректироваться с учетом изменившихся на предприятии обстоятельств. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализацию продукции.

 Содержание и сущность комплексной программы по снижению издержек производства зависит от специфики предприятия, текущего состояния и перспективы его развития. Но в общем плане в ней должны быть отражены следующие моменты:

* комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов (внедрение новой техники и безотходной технологии, позволяющей более экономно расходовать сырьё, материалы, топливо и энергию; совершенствование нормативной базы предприятия; внедрение и использование более прогрессивных материалов; комплексное использование сырья и материалов; использование отходов производства; улучшение качества продукции и снижение процента брака и др.);
* мероприятия, связанные с определением и поддержание6м оптимального размера предприятия, позволяющие минимизировать затраты в зависимости от объема производства;
* мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; сдача имущества предприятия в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большой загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего машины и оборудование; применение ускоренной амортизации; внедрение более прогрессивных машин и оборудования и др.)
* мероприятия, связанные с улучшением использования рабочей силы (определение и поддержание оптимальной численности персонала; повышение уровня квалификации; обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой; применение прогрессивных систем и форм оплаты труда; совершенствование нормативной базы; улучшение условий труда; механизация и автоматизация всех производственных процессов; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.)
* мероприятия, связанные с совершенствованием организации производства и труда (углубление концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования производства; внедрение бригадной формы организации производства и труда; совершенствование организационной структуры управления фирмой и др.)

Кроме того, комплексная программа по снижению издержек производства должна иметь четкий механизм её реализации.

Следует также подчеркнуть, что планирование и реализация только отдельных мероприятий по снижению издержек производства хотя и дают определенный эффект, но не решают проблемы в целом.

**1.6. Оценка и планирование прибыли предприятия.**

 **Понятие, виды и методы планирования прибыли.**

 ***Прибыль предприятия*** является важнейшей экономической категорией и традиционно считается 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. Прибыль 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 это 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, что позволяет государству выполнять возложенные на него функции.

Прибыл на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности, поэтому различают балансовую, валовую, налогооблагаемую (расчетную) и чистую прибыль предприятия. Основными составными элементами балансовой прибыли является:

* прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;
* прибыль (убыток) от реализации основных фондов, а также иного имущества предприятия;
* финансовые результаты предприятий от внереализационных операций

Таким образом, балансовая прибыль может быть определена по формуле

, где

Пр. – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

 Пи – прибыль (убыток) о реализации имущества предприятия;

Пво – доходы (убытки) от внереализационных операций.

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

 ***Прибыль от реализации имущества*** – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Она 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 утраченных 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.

К расходам и потерям относится:

* 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

Прибыль от реализации продукции зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся ускорение НТП, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и др.

К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся: конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, нормы амортизации, система налогообложения и др.

Внутренние факторы действуют на прибыль через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

Валовая прибыль предприятия может отличаться от балансовой прибыли в силу ряда причин:

* Валовая прибыль увеличивается для предприятий, осуществляющих прямой обмен или реализацию продукции по ценам не выше себестоимости.
* При осуществлении прямого обмена по основным средствам и иному имуществу или реализации этих видов имущества по ценам ниже их балансовой стоимости сумма сделки определятся по рыночной стоимости имущества за вычетом балансовой стоимости реализованного или выбывшего имущества.
* Выручка в валюте перечитывается в рубли по курсу на день оформления таможенных документов для налогообложения прибыли по этим операциям.
* Налогообложению подлежат денежные средства, получаемые безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности.
* По имуществу, полученному безвозмездно, его стоимость оценивается не ниже балансовой, по которой оно числится у предающего предприятия.
* Валовая прибыль учитывает также уплаченные штрафы и пени( за исключением суммы штрафов и пеней, перечисленных в бюджет и внебюджетные фонды)

Исчисленная в установленном выше порядке валовая (общая) прибыль является базой для определения налогооблагаемой(расчетной) прибыли, расчет которой производится в такой последовательности.

Валовая прибыль уменьшается на следующие виды доходов(прибыли):

1. доходы от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды, проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим данному предприятию; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах; от работы казино, видеосалонов, автоматов.
2. доходы от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также от посреднических операций и сделок.
3. доходы юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным, ценным бумагам, а также доходы от оказания услуг по их размещению.
4. суммы прибыли, по которым установлены налоговые льготы.

После всех перечисленных корректировок валовой прибыли остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль.

Под распределение прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов на прибыль, полученной от различных форм хозяйственной деятельности, называется чистой прибылью, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Чистая прибыль направляется на:

* финансирование производственного развития предприятия;
* удовлетворение потребительских и социальных нужд;
* финансирование социально-культурной сферы;
* отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы;
* благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Однако не вся чистая прибыль используется предприятием по собственному усмотрению. За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов (например, налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и другое); штрафы при несоблюдении требований при охране окружающей среды от загрязнения; санитарных норм и правил, а также в случае утаивания прибыли от налогообложения и другие платежи.

На некоторых предприятиях, в акционерных обществах чистая прибыль распределяется по следующим направлениям: фонд накопления; фонд потребления; резервный фонд; фонд социальной сферы; фонд валютных отчислений; прибыль к распределению между учредителями (акционерами) и т.п. Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу предприятия.

***Схема№1***

Основными методами планирования прибыли являются:

* метод прямого счета;
* аналитический метод;
* метод совмещенного расчета.

***Метод прямого расчет*** применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции; прибыль при этом исчисляется как разница между выручкой от реализации товарной продукции в соответствующих ценах (за вычетом НДС и акцизов) и полной её себестоимостью:

; где

 П – плановая прибыль;

 О – объем выпуска товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

 Ц – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

 С – полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль от реализуемой продукции рассчитывается по формуле:

;где

 Прп – прибыль от реализуемой продукции;

Врп – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах;

Срп – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода (Пн) и объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода (Птп) без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце периода (Пк). Плановая прибыль от реализации рассчитывается по формуле:



Разновидностью метода прямого расчёта является метод поассортиментного планирования прибыли.

***Аналитический метод*** планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции и заключается в определении влияния отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

***Метод совмещенного расчета*** включает элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и другие, выявляется с помощью аналитического метода.

**1.7. Основные пути увеличения прибыли на предприятии.**

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 сопоставит результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

 Одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия является рентабельность.

**1.8.Оценка и планирование рентабельности предприятия.**

 **Понятие и основные показатели рентабельности.**

***Рентабельность*** – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов.

В основе построения коэффициента рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке реализации, или к активам предприятия.

На практике наиболее часто рассчитываются следующие показатели рентабельности: рентабельность продукции, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность производственных фондов, рентабельность инвестиций.

***Рентабельность продукции*** отражает зависимость между прибылью о реализации продукции и её себестоимостью. Она показывает относительный размер прибыли на каждый рубль текущих расходов и определяется по формуле:

; где

Рпр - рентабельность продукции;

Пр - прибыль от реализации продукции;

Рентабельность продукции может быть рассчитана как по всему выпуску продукции, так и по отдельным видам продукции.

***Рентабельность продаж*** определяется отношением прибыли от реализации продукции к выручке от реализации продукции:

; где

 В-выручка от реализации продукции.

Этот показатель характеризует долю прибыли выручки от реализации продукции.

Наиболее обобщающей оценкой эффективности формирования прибыли является ***рентабельность активов*** (экономическая рентабельность). Она характеризует общий уровень прибыли, полученной от использования всех активов предприятия. Расчет этого показателя осуществляется по формуле

;где

 Пб - бухгалтерская прибыль (прибыль до налогообложения);

А - средняя стоимость всех используемых активов.

На основе этой формулы может быть, и определена и рентабельность отдельных групп активов предприятия, например внеоборотных и оборотных активов, а также отдельных их элементов.

***Рентабельность собственного капитала*** характеризует верхнюю границу потенциального внутреннего развития предприятия. Каждому предприятия приходится находить оптимальное соотношение между использованием средств на потребление (нормой распределения) и накопление (внутренними темпами роста), поэтому рентабельность собственного капитала можно представить как отношение чистой прибыли к величине собственного капитала:

; где

 Пч - чистая прибыль предприятия;

 Ск - средняя величина собственного капитала.

 Важным показателем является ***рентабельность производственных фондов,*** которая рассчитывается отношением бухгалтерской (или чистой) прибыли к стоимости производственных фондов:

;

где ОФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов; МОС - среднегодовая стоимость материальных оборотных средств.

Рост отмеченных показателей является положительной тенденцией и характеризует повышение эффективности функционирования предприятия.

Наиболее часто используются показатели рентабельности активов (капитала), чистых активов, собственного капитала и реализации (продаж).

Показатели рентабельности взаимосвязаны. Так, если умножить рентабельность реализации (продаж) на оборачиваемость активов, получим рентабельность активов.

**Основными путями повышения рентабельности на предприятии являются:**

* снижение затрат на производство и реализацию продукции;
* наращивание объемов производства продукции;
* рост цен на продукцию в результате улучшения её качества;
* улучшение использования производственных фондов;
* совершенствование структуры капитала и источников его формирования;
* повышение уровня организации производства и управления и др.

***Таблица №1***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель рентабельности | Формула счета | Назначение |
| ***Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства*** | Прибыль в расчете на единицу продукции/себестоимость единицы продукции\*100%;Прибыль в расчете на товарный выпуск/себестоимость товарной продукции\*100%;Балансовая (чистая) прибыль/сумма основных производственных фондов и материальных оборотных средств\*100% | ***Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции и рентабельность (доходность предприятия)*** |
| ***Рентабельность реализации (продаж)*** | Прибыль от реализации продукции/выручка от реализации\*100% | ***Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации*** |
| ***Рентабельность активов (капитала)******Рентабельность текущих активов******Рентабельность чистых активов*** | Прибыль/совокупные активы\*100%Прибыль/текущие активы\*100%Прибыль/чистые активы\*100% | ***Характеризует отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов*** |
| ***Рентабельность собственного капитала*** | Балансовая(чистая) прибыль/собственный капитал\*100% | ***Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала, в том числе после уплаты налогов и процентов за кредит*** |

**1.9. Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность.**

Прибыль и рентабельность в условиях формирования рыночной экономики являются важнейшими показателями хозяйственной де­ятельности торгующих организаций и предприятий. Эти показа­тели отражают все стороны деятельности предприятий торговли:

объем и структуру розничного товарооборота, рациональность использования ресурсов, осуществление мероприятий по совер­шенствованию организаций и технологий торговых процессов и т.д.

Сумма и уровень прибыли формируются под воздействием боль­шого количества различных факторов, оказывающих на них как положительное, так и отрицательное влияние. Количество фак­торов, определяющих величину прибыли и рентабельности, вряд ли можно четко ограничить, оно весьма велико. Все факторы можно разделить на основные, оказывающие наибольшее влияние на сумму и уровень прибыли, и на второстепенные, влияние ко­торых можно пренебречь. Кроме того, всю совокупность факто­ров можно разделить на внутренние и внешние. Они тесно свя­заны между собой.

К внутренним факторам, влияющих на прибыль и рентабель­ность, относятся ресурсные факторы (величина и состав ре­сурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации), а также факторы, связанные с развитием розничного товарооборота.

Среди внутренних факторов можно выделить следующие факторы:

*1. Объем розничного товарооборота,* При неизменной доли прибыли в цене товара рост объема про­дажи товаров позволяет получать большую сумму прибыли.

*2. Товарная структура розничного товарооборота.* Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте товаров более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене товара, т.к. покупатели чаще приобретают данные товары именно из-за их престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Так же это способствует повышению рентабель­ности.

*3. Организация товародвижения.*

Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способству­ет увеличению товарооборота и снижению текущих расходов. В результате масса и уровень прибыли возрастают.

4. Организация *торгово-технологического процесса продажи товаров.*

Для получения прибыли необходимо использовать прогрессив­ные методы продажи товаров: самообслуживание, продажи това­ров по образцам и каталогам. Это способствует увеличению объема товарооборота, а также снижению его издержкоемкости.

5. *Численность и состав работников.*

Достаточная численность при определенном уровне техничес­кой вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибы­ли. Большое значение имеет уровень квалификации торговых ра­ботников, их умение быстро и четко обслужить покупателей, правильно закупить товары и т.д.

*6. Формы и системы экономического стимулирования труда ра­ботников.*

Влияние этого фактора можно оценить через показатель рас­ходов на оплату труда, а также через показатель рентабель­ности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлет­ворения от своего труда.

*7. Производительность труда работников предприятия,* Рост производительности труда при прочих равных условиях влечет за собой увеличении массы прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия.

*8. Фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников.*

Чем выше оснащенность работников современным торговым обору­дованием, тем выше их производительность труда.

*9. Состояние материально-технической базы торгового предп­риятия.*

Предприятие, располагающее более современной и развитой материально-технической базой имеют предпосылки для постоян­ного увеличения розничного товарооборота в долгосрочном пе­риоде. Это влечет за собой увеличение массы получаемой при­были и повышение рентабельности.

*10. Развитие и состояние торговой сети, ее территориальное расположение.*

Размещение торговой сети оказывает непосредственной влия­ние на сумму прибыли и рентабельность. Серьезное влияние на показатели прибыли может оказать развитие не только стацио­нарной магазинной сети, но и мелкорозничной, посылочной и передвижной сети.

*11.Моральный и физический износ основных фондов,*

Этот фактор является очень важным для повышения рентабель­ности торговли. Использование изношенных основных фондов, морально устаревшее оборудование не позволяет рассчитывать на увеличение прибыли в перспективе.

*12. Фондоотдача.*

С повышением фондоотдачи увеличивается розничный товароо­борот в расчете на 1 рубль средств, вложенных в основные фонды.

*13.Сумма оборотных средств.*

Чем большей суммой оборотных средств располагает предприя­тие, тем большую массу прибыли оно получает в результате од­ного их оборота.

*14.Применяемый порядок ценообразования.*

От размера прибыли, включаемой в цену товара, зависит сум­ма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене товара может привести к обратному результату.

*15.Организация работы по взысканию дебиторской задолжен­ности.*

Своевременное взыскание дебиторской задолженности способс­твует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следо­вательно - увеличению прибыли.

*Организация исковой работ, работы с тарой.*

Данный фактор непосредственно влияет на размер прибыли от внереализационных операций.

*17. Осуществление* режима *экономии.*

Позволяет относительно снижать текущие затраты торговых предприятий и увеличивать сумму получаемой прибыли. Под ре­жимом экономии понимается не абсолютное, а относительное снижение текущих расходов.

*18.Деловая репутация предприятия*

Представляет собой сформировавшееся у потребителей мнение о потенциальных возможностях предприятия. Высокая деловая репутация позволяет предприятию получать дополнительную при­быль, повышать рентабельность. Торговые предприятия не могут работать изолированно. Они постоянно находятся во взаимоотношениях внешней средой ; по­купателями, основную долю среди которых занимает население;

производителями и продавцами товаров; общественными органи­зациями и государственными учреждениями. Совокупность этих отношений непосредственным образом влияет на эффективность торговых предприятий, сумму их прибыли, рентабельность дея­тельности.

К основным внешним факторам, формирующим прибыль торгового предприятия можно отнести следующие факторы:

*1. Емкость рынка.*

От емкости рынка зависит розничный товарооборот торгового предприятия. Чем больше емкость рынка, тем и больше возмо­жности предприятия по получению прибыли.

*2. Развитие конкуренции.*

Оно оказывает отрицательное влияние на сумму, и уровень прибыли, т.к. оно приводит к усреднению нормы прибыли. Кон­курентная борьба требует определенных расходов, снижающих получаемую сумму прибыли.

3. *Размер цен, устанавливаемых поставщиками товаров, В* условиях конкуренции повышение цен поставщиками не всег­да приводит к адекватному повышению продажных цен- Торговые предприятия стремятся меньше, работать с посредниками, выби­рать среди поставщиков тех, кто предлагает товары одного уровня качества по более низким ценам.

*4. Цены на услуги предприятий транспорта, коммунального хо­зяйства, ремонтных и других предприятий.*

Повышение цен и тарифов на услуги увеличивает текущие рас­ходы предприятий, уменьшает прибыль и снижает рентабельность торговой деятельности.

5. *Развитие профсоюзного движения,*

Предприятие стремится к ограничению расходов на заработную плату. Интересы работников выражают профсоюзы, которые ве­дут борьбу за повышение размеров оплаты труда, что создает предпосылки для снижения прибыли предприятия.

6. *Развитие деятельности общественных организаций потреби­телей товаров и услуг,*

*7. Регулирование государством деятельности предприятий торговли*

Этот фактор относится к числу основных, определяющей раз­мер прибыли и рентабельности.

**1.10. Оценка и планирование выручки от реализации продукции (работ, услуг)**

Реализация готовой продукции, выполненных работ, оказанных услуг позволяет определить финансовый результат деятельности предприятия.

В объем реализации не включаются стоимость продукции, не отгруженной в отчётном периоде покупателям, и внутризаводской оборот (исключение составляют лесная, пищевая, лёгкая промышленность).

***Выручка от реализации продукции*** – сумма денежных средств, полученных предприятием за произведенную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Это главный источник средств для возмещения затрат и образования доходов предприятий.

Кроме выручки от реализации основной продукции предприятие может получать выручку от прочей реализации (выбывших основных фондов, материалов и др.), а также от внереализационных операций (сдача имущества в аренду, совместная деятельность, доходы по операциям с уценёнными бумагами и др.)

Важным моментом в процессе поступления выручки является своевременность поступления средств. На размер выручки о реализации влияют объем выпускаемой продукции, её ассортимент, качество, уровень цен, ритмичность отгрузки, формы расчетов и др.

В настоящее время для составления финансовой отчетности метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается лишь после отгрузки продукции, выполнения работ, оказания услуг и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов. При объявлении учетной политики предприятие определяет методику определения выручки от реализации только для целей налогообложения: либо по срокам оплаты отгруженной продукции (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары на счетах в банках, а при расчетах наличными деньгами – при поступлении средств в кассу), либо по срокам отгрузки продукции и предъявления покупателям расчетных документов.

При определении для налогообложения выручки по мере оплаты продукции прибыль от реализации будет меньше, чем при исчислении по моменту отгрузки, если имеет место последующая оплата. При предварительной оплате сумма выручки не будет отличаться в зависимости от выбранного метода, так как в реализацию будут включаться только отгруженная продукция. Определение выручки при отгрузке при последующей оплаты принесет больше начисленной прибыли. Но использование этого способа может привести к дефициту реальных финансовых ресурсов, так как признание отгруженной, но ещё не оплаченной продукции, реализованной для целей налогообложения, означает объявление прибыли и влечет за собой уплату налогов на прибыль, НДС и целый ряд других платежей.

Важный фактор, влияющий на величину выручки от реализации продукции (работ, услуг)- процесс ценообразования. В конечном счете, цена товара определяется рынком; на неё большое влияние оказывает соотношение спроса и предложения, и она представляет собой компромисс между желанием продавца и возможностями покупателя. Однако исходным пунктом формирования продажной цены является калькуляция.

Несмотря на коренные изменения, внесенные в систему ценообразования в связи с её либерализацией, калькуляционный метод формирования цен остается основным, так как цена должна обеспечить покрытие всех затрат и сверх того - получение прибыли. Если рассчитанная калькуляционным методом цена окажется выше сложившейся на рынке, нужно изыскать пути снижения затрат или отказаться от производства данного товара.

Наряду с калькуляционным методом применяются и другие методы формирования цена первые осваиваемые изделия: статистический, основанный на анализе динамического ряда цен аналогичных или родственных изделий, параметрический, основанный на зависимости цены от основного параметра изделия (мощности, быстродействия и др.) и т.д.

Но при всех условиях цена должна возмещать затраты изготовителя, поэтому использование калькуляций необходимо.

**1.11.Комплексный анализ экономических показателей деятельности организации.**

Взаимосвязь экономических показателей деятельности предприятия мы можем рассмотреть в таблице. ***Схема№2***

***Первоначальный капитал***

***Прибыль***

***Предприятие***

***Затраты***

***Выручка от реализации продукции***

***Материальные***

***Оплата*** ***труда***

**Отч. соц. нужды**

 Итак, как и ранее уже было сказано, для того, чтобы открыть предприятие нужен первоначальный капитал. В процессе своей деятельности любое предприятие совершает затраты, которые делятся на разные группы, но основные из них:

* материальные затраты – это расходы на сырьё, материалы, оборудование, топливо и энергия, затраты на приобретение тары и упаковки, запасные части для ремонта машин и оборудования, производственные услуги сторонних предприятий и организаций , т.е. иначе говоря, затраты на приобретение ОФ;
* затраты на оплату труда - это затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности.
* отчисления на социальные нужды – отчисления во внебюджетные социальные фонды (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд социального страхования, фонд занятости)

Предприятия реализуют свою продукцию потребителям, получая за неё выручку - сумма денежных средств, которые полученные предприятием за произведенную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги. Однако это ещё не означает получение прибыли.

****-

Здесь же возникает термин «рентабельность», что означает соотношение прибыли к затратам предприятия. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и её реализацию, т.е. с себестоимостью продукции. Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость; если выручка равно себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует; если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее банкротство.

***1.12.Формулы, использованные в данной курсовой работе:***

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

******

***Таблица№1***

***2.1.Динамика основных производственных показателей деятельности предприятия.***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Прош. Год** | **Тек. Год** | **Тр, %** | **Тп, %** | **От. Пок. Тек. От прошл. Года** |
| **1. Выручка от реал., млн.руб.** | ***126,90*** | ***134,16*** | ***105,72*** | ***+5,72*** | + 7,26 |
| **2. Остаток оборот. Средств, млн. руб.** | 11,28 | ***12,67*** | ***112,32*** | + 12,32 | ***+1,39*** |
| **3.Оборачиваемость оборотных средств, дн.** | 32 | ***34*** | ***106,25*** | ***+6,25*** | ***+2*** |
| **4. Коэффициент оборачиваемости, об.** | ***11*** | ***10*** | ***90,91*** | ***-9,09*** | ***-1*** |

***Решение:***

;;;

 Отклонение показателей текущего года от прошлого года = 

* Выручка (Р):

1), т. е =126,90 млн. руб.

2)Т.к. отклонение от показателей текущего от прошлого года равно +7,26млн. руб., то

126,90+7,26=134,16 млн. руб.

3), т. е 105,72%

4)=105,72%-100%=+5,72%

* Остаток оборотных средств (С):

1)Т.к Тп=+12,32%, то Тр.=Тп+100%, т.е. Тр. +12,32% +100%=112,32%

2)Т.к ;

 отсюда ; т. е 12,67 млн. руб.

3)Отклонение показателей текущего года от прошлого года = , т.е. 12,67-11,28= +1,39млн.руб.

* Оборачиваемость оборотных средств (О):

1)34дней

2) ;т.е. 106,25%

3) , т.е. +6,25%

4)Отклонение показателей текущего года от прошлого года =, т.е. 34-32=+2 дня

* Коэффициент оборачиваемости

1) ==11оборотов

2) ==10 оборотов

3) ;т.е. 90,91%

4) =94,13%-100%=-9,09%

5) Отклонение показателей текущего года от прошлого года =, т.е. 10,59-11,25=-1 оборот

***Анализ:***

По сравнению с прошлым годом Р увеличилась на 7,26 млн. руб. – это положительный фактор.

Оборачиваемость оборотных средств за текущий год замедлилась на 2 дня или на 6,25%, что является отрицательным фактором, вследствие чего произошло уменьшение коэффициента оборачиваемости по сравнению с прошлым годом на 1 оборот и увеличению остатка оборотных средств на 1,39 млн. руб. или на 12,32%, что также является отрицательным фактором (это может привести к затовариванию склада и росту издержек).

Предприятие работает неэффективно.

Необходимо ускорить оборачиваемость оборотных средств путём внедрения рекламы, гибкой системы цен, логистики, за счет сокращения длительности одного оборота. Уменьшение длительности одного оборота можно достичь путем уменьшение времени на выявление и исправление брака, сокращение времени простоев на производстве, рациональное использование рабочей силы и автоматизация производственного оборудования, увеличение производственных мощностей и т.д.

***Таблица№2***

***2.2.Динамика показателей использования рабочей силы.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Прош. Год** | **Тек. Год** | **Тр, %** | **Тп, %** |
| **1. Выручка от реал., млн.руб.** | ***126,90*** | ***134,16*** | ***105,72*** | ***+5,72*** |
| **2. Численность штата, чел.** | ***30*** | 38 | ***126,67*** | ***+26,67*** |
| **3. Произв. Труда, м.р./чел.** | 4,23 | ***3,53*** | ***83,45*** | ***-16,55*** |
| **4. Оплата труда, т.р./ч.** | ***30*** | 40 | ***133,33*** | ***+33,33*** |
| **5. ФОТ, м.р.** | 10,80 | ***18,24*** | ***168,89*** | ***+68,89*** |
| **6. Уровень ФОТ, %** | ***8,51*** | ***13,60*** | ***-*** | - |

***Решение:***

;;;;

* Численность штата (ч):

1);, т.е 30 человек

2) =126,67%

3) =126,67%-100%= +26,67%

* Производительность труда (ПТ):

1) 3,53 м.р./чел.

2) =83,45%

3) = 83,45%-100= -16,55%

* Оплата труда (ОТ):

1) ==30тыс.руб./чел.

2) =133,33%

3) =133,33%-100%=+33,33%

* ФОТ:

1)Т.к. , то ==18,24млн.руб.

2) =168,89%

3) =168,89%=100%=+68,89%

* Уровень ФОТ:

1) ==8,51%

2) ==13,60%

***Анализ:***

1)Прирост выручки(+5,72%) более обеспечен приростом численности (+26,67%) нежели приростом производительности труда (-16,55)-НЕ СОБЛЮДАЕТСЯ первое условие стабильности предприятия.

2) Темпы роста производительности труда (83,45%) не опережает темп роста оплаты труда (133,33%)-НЕ СОБЛЮДАЕТСЯ второе условие стабильности предприятия.

3) Темп роста выручки (105,72%) не опережает тем роста фонда оплаты труда (168,89%) – НЕ СОБЛЮДАЕТСЯ третье условие стабильности предприятия. (УрФОТ по сравнению с прошлым годом увеличился на 5,09%)

Предприятие работает нестабильно. Руководителю предприятия рекомендуется увеличить производительность труда, например, путём повышения квалификации работников, укрепление трудовой дисциплины, снижение текучести кадров, внедрения прогрессивной технологии, материальное и моральное стимулирование, совершенствование ОТ и т.д.;

далее увеличить выручку с помощью производительности труда.

***Таблица№3***

***2.3.Динамика показателей использования основных фондов предприятия.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Прош. год.** | **Тек. год.** | **ТР, %** | **Тп, %** |
| **1. Выручка от реал., млн.руб.** | ***126,90*** | ***134,16*** | ***105,72*** | ***+5,72*** |
| **2. Стоимость основных фондов, млн.руб.** | 6,60 | 7,20 | ***109,09*** | ***+9,09*** |
| **3. Численность штата** | ***30*** | ***38*** | ***126,67*** | ***+26,67*** |
| **4. Фондоотдача** | ***19,2273*** | ***18,6333*** | ***96,91*** | ***-3,09*** |
| **5. Фондоёмкость** | ***0,0520*** | ***0,0537*** | ***103,27*** | ***+3,27*** |
| **6.Фондовооруженность** | ***0,2200*** | ***0,1895*** | ***86,14*** | ***-13,86*** |

***Решение:***

;;;;

* Стоимость основных фондов (ОФ):

1) ==109,09%

2) =109,09%-100%= +9,09%

* Фондоотдача (ФО):

1) = 19,2273 руб.

2) == 18,6333 руб.

3) ==96,91%

4) =96,91%-100%= -3,09%

* Фондоёмкость (ФЁ):

1) =0,0520 руб.

2) 0,0537 руб.

3) =103,27%

4) =103,27%-100%= +3,27%

* Фондовооружённость (ФВ):

1) ==0,2200

2) 0,1895

3) =86,14%

4) =86,14%-100%=-13,86%

***Анализ:***

Т.к темп роста ОФ больше темпа роста Р (109,09%>105,72%)-это привело к снижению ФО на 3,09% и, соответственно, увеличениюФЁ на 3,27% - это отрицательный фактор, предприятие «живёт не по средствам» (прирост стоимости ОФ должен был составлять в пределах 5,72%)

ФВ уменьшилась на 13,86%, т.к. темп роста ОФ меньше темпа роста численности (109,09%<126,67%), т.е произошло увеличение численности штата на 26,67%, а прирост стоимости основных фондов составил всего лишь 9,09%, это отрицательный фактор. Поэтому для увеличения ФВ необходимо ещё увеличить стоимость ОФ, т.е оснастить работников предприятия достаточным количеством ОФ.

***Таблица№4***

***2.4.Оценка показателей издержек производства и обращения.***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Прош. год** | **Тек. год** | **Тр, %** | **Тп, %** | **Относ. Эконом./перер.** |
| **1. Выручка от реал., млн. руб.** | ***126,90*** | ***134,16*** | ***105,72*** | ***+5,72*** | ------- |
| **2. Издержки производства, млн. руб.** | 75,40 | ***79,17*** | ***105,00*** | + 5,00 | ***-0,55*** |
| **2.1 Мат. Затраты** | 51,00 | ***47,87*** | 93,86 | ***-6,14*** | ***-6,05*** |
| **2.2. ФОТ и ЕСН** | 11,36 | 18,60 | ***163,73*** | ***+63,73*** | ***+6,59*** |
| **2.3. Амортиз. ОФ** | ***0,62*** | 0,70 | ***112,90*** | ***+12,90*** | ***+0,04*** |
| **2.4.Прочие расходы** | 12,42 | ***12,00*** | ***96,62*** | ***-3,38*** | ***-1,14*** |

***Решение:***

;;;



* Издержки производства (ИО):

1) ,т.е Тр.=Тп+100%=+5,00%+100%=105,00%

2)ИОтек.= =79,17млн. руб.

3)59,42%

4) 59,01%

5) =

(относительная экономия)

* 2.1Материальные затраты:

1) ;=

==47,87 млн.руб.

2) =93,86%-100%=-6,14%

3) 40,19%

4) 35,68%

5) =

 (относительная экономия)

* 2.2ФОТ и ЕСН:

1) ==163,73%

2) =163,73%-100%=+63,73%

3) 8,95%

4) 13,86%

5) =

(относительный перерасход)

* 2.3Амортиз. ОФ:

1)Аморт.ОФпрошл.год==

=75,40-51,00-11,36-12,42=0,62 млн.руб.

2) =112,90%

3) =112,90%-100%= +12,90%

4) 0,52%

5) 0,49%

6) =

(относительный перерасход)

* 2.4 Прочие расходы:

1)Прочие расходы тек. Год = 79,17-47,87-18,60-0,70=12,00 млн. руб.

2) =96,62%

3) =96,62%-100%=-3,38%

4) 9,79%

5) 8,94%

6) =

(относительная экономия)

***Анализ:***

Предприятие по итогам за год несмотря на абсолютный перерасход на 5,00% или 3,77 млн. руб. получило относительную экономию в сумме 0,55 млн.руб., в том числе:

* Материальные затраты:

Урио текущего года меньше Урио прошлого года на 4,41%, поэтому предприятие получило относительную экономию-6,05 млн. руб. Это произошло из-за применения предприятием дешёвого сырья.

* Оплата труда и начисленный ЕСН:

Темпы роста ОТ и ЕСН существенно опережали темпы роста выручки, что привело к увеличению УрФОТ и ЕСН и к относительному перерасходу 63,73 млн. руб.

Так как затраты на оплату труда занимают большую долю, то необходимо рациональное и эффективное использование трудовых ресурсов. Это можно обеспечить за счет:

* Качественного подбора кадров, их подготовки и обучения;
* Создания для эффективной работы условий, как технические (свет, тепло), так и организационно-психологические (своевременное обеспечение рабочих всем необходимым для работы, рациональный режим деятельности, поощрение стремления работников к творчеству и повышению квалификации, к профессиональному росту, предоставление самостоятельной деятельности).
* Важным условием эффективности деятельности работников является создание такой структуры предприятия, которая учитывала бы требования рынка, возможности предприятия и в то же время не была бы консервативна.

Для повышения производительности труда необходимо совершенствовать систему материального и морального поощрения, внедрение и дальнейшее совершенствование сдельно-премиальной системы оплаты труда. Рост производительности труда уменьшает затраты труда, снижает расходы на оплату труда, хранению и транспортировке товаров.

* Амортизационные отчисления:

Урио текущего года по сравнению с прошлым увеличился на 0,03% увеличился, что обусловило относительный перерасход 0,04 млн. руб.(так как предприятие приобрело ОФ)

* Прочие расходы:

В связи с уменьшением Урио текущего года по сравнению с прошлым на 0,85%, предприятие добилось относительной экономии 1,14 млн. руб. – это положительный фактор. Это произошло из-за сокращения расходов на аренду, охрану помещения и т.д.

##

## ***Таблица№5***

## ***2.5.Динамика основных финансовых показателей предприятия.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Прош. год** | **Тек.год** | **ТР.%** | **Тп.%** |
| **1. Выручка от реализации, млн.руб.** | ***126,90*** | ***134,16*** | ***105,72*** | ***+5,72*** |
| **2. Издержки производства, млн.руб.** | ***75,40*** | ***79,17*** | ***105,00*** | ***+5,00*** |
| **3. Прибыль от реализации, млн.руб.** | ***32,14*** | ***34,52*** | ***107,41*** | ***+7,41*** |
| **4. НДС(18%), млн.руб.** | ***19,36*** | ***20,47*** | ***105,73*** | ***+5,73*** |
| **5.Рентабельность продаж, млн. руб.** | ***25,33*** | ***25,73*** | ***-*** | ***-*** |

***Решение:***

НДС= ;

Прибыль от реализации = ;

Рентабельность = ;

;

.

Решение:

* НДС:

1)НДС прошл.г===19,36млн.руб.

2)НДС тек.г. ===20,47млн.руб

3) =105,73%

4) =105,73%-100%=+5,73%

* Прибыль:

1)Пр. прош.г.==126,90-19,36-75,40=32,14 млн. руб.

2) Пр. тек.г.==134,16-20,47-79,17=34,52 млн.руб.

3) =107,41%

4) =107,41%-100%=+7,41%

* Рентабельность:

1)Рент.прош.г.= =25,33млн.руб.

2)Рент.тек.г.= =25,73 млн.руб.

***Анализ:***

Рентабельность продаж увеличилась на 0,4 %, благодаря опережению темпа роста прибыли(118,29%) по сравнению с темпом роста выручки или реализации (105,72%)- это положительный фактор.

Рост прибыли был обеспечен благодаря опережению темпа роста ВД(105,72%) по сравнению с темпом роста издержек производства (105,00%), это положительный фактор, кроме того, т.к. темп роста выручки опережал темп роста издержек производства, предприятие получило относительную экономию -0,55 млн. руб. – это также положительный фактор.

Моё предприятие «Деталька» производит автомобильные запчасти.

Мы видим, что предприятие в текущем году получило выручку больше, чем в прошлом году на 7,26 млн. руб. или 5,72% –это положительный фактор.

Отрицательными факторами является оборачиваемость, в этом году она замедлилась на 2 дня, чем в прошлом году, отсюда и наш коэффициент оборачиваемости тоже неудовлетворительный, сократились обороты по производству по сравнению с прошлым годом(1 оборот) и увеличился остаток оборотных средств на 1,39 млн.руб.. Отсюда, предприятию необходимо ускорить оборачиваемость оборотных средств: путём внедрения рекламы, гибкой системы цен, логистики, а также за счет сокращения длительности одного оборота. Уменьшение длительности одного оборота можно достичь путем уменьшение времени на выявление и исправление брака, сокращение времени простоев на производстве, рациональное использование рабочей силы и автоматизация производственного оборудования, увеличение производственных мощностей и т.д.

Выручка у нас увеличилась на 7,26 млн. руб. Но ПТ уменьшилась на 16,55%. Получается, уменьшился выпуск автомобильных запчастей, но ОТ при этом увеличивается на 33,33%. В чем же причина? Видно, что наша численность возросла ещё на 8 человек, т. е была увеличена на 26,67%. Не хватает мест для работников, поэтому предприятие должно расширить здание офиса, внедрить НТП, т.е увеличить ещё больше стоимость ОФ.

При увеличении стоимости ОФ на 9,09%, ФВ уменьшилась – это отрицательный фактор, всё дело в ПТ. Взятый сам по себе уровень ФВ не характеризует экономическую эффективность использования ОФ. И чтобы показать не только то, чем располагает предприятие, но и как оно использует имеющиеся средства, надо величину изменения ФВ приводить вместе с уровнем ПТ. Для чего нам закупать оборудование, если работники работают хуже? Для этого, нужно повысить ПТ.

 Для повышения производительности труда необходимо совершенствовать систему материального и морального поощрения, внедрение и дальнейшее совершенствование сдельно-премиальной системы оплаты труда. Рост производительности труда уменьшает затраты труда, снижает расходы на оплату труда, хранению и транспортировке товаров.

При этом, издержки производства тоже увеличились: если материальные затраты ещё уменьшились на 6,14%-это положительный фактор(предприятие использовало более дешёвое сырьё), то ФОТ увеличился по сравнению с прошлым годом на 63,73%.- это отрицательный фактор. Если будем рассматривать здесь амортизацию, она увеличилась на 12,90 % - это «+» фактор, т.к прибыли ОФ, и, следовательно, увеличится выручка. А вот по прочим расходам (аренда, охрана помещения) мы вышли на относительную экономию -1,14 млн. руб. - это также положительный фактор.

Рентабельность возросла на 0,4 % по сравнению с прошлым годом, благодаря опережению темпа роста прибыли (107,41%) по сравнению с темпом роста выручки (105,72%) - это положительный фактор. Рост прибыли был обеспечен опережением темпа роста ВД(105,72%) по сравнению с темпом роста ИО (105,00%), это положительный фактор.

Из-за опережения темпа роста выручки (105,72%) по сравнению с темпом роста издержек производства (105,00%) предприятие получило относительную экономию-6,05 млн. руб. это положительный фактор.

Итак, подводя итоги, можно сказать, что руководителю предприятия рекомендуется:

1. повысить ПТ: как и говорилось ранее, путём улучшения организации производства и использования рабочего времени (рациональное использование трудовых ресурсов): повышения квалификации работников, укрепление трудовой дисциплины, сокращение потерь рабочего времени, снижение брака и отклонений от нормативных условий работы; а также технический прогресс, включающий автоматизацию производственных процессов, и внедрение передовой технологии на базе нового оборудования и на действующем оборудовании, модернизацию действующего оборудования, изменений конструкции автомобильных запчастей, качества сырья, применение новых видов материалов и топлива, повышение качества продукции и т.д.
2. Увеличить ФВ, за счёт увеличения стоимости ОФ.
3. Если увеличится ПТ, то произойдёт дальнейший рост Р, который потом сравняется с ростом стоимости ОФ- это приведёт к росту ФО и уменьшению ФЁ.

Что в итоге, приведёт к эффективной деятельности предприятия.

1. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебник. - М.:Финансы и статистика,2007.
2. Аврашков Л.Я., Адамчук В.В.,Антонова О.В. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ЮНИТИ,2008.
3. Экономика предприятия: Учебник. Под ред. Волкова О.И. – М: Инфра-М,2008.
4. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): Учебник. – М: Проспект, 2008.
5. Мокий М.С.Экономика организации: Учебник. – М: Экзамен,2007.