# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 6

1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АЭМЗ 6

2. ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ 9

3. ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА 10

4. СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ОАО АЭМЗ 11

ГЛАВА 1. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 15

1.1. ВВЕДЕНИЕ 15

1.2. АНАЛИЗ ОБЪЁМА, КАЧЕСТВА И АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ 18

1.3. АНАЛИХ СОСТАВА ДИНАМИКИ И СОСТОЯНИЯ О. С. 35

1.4. АНАЛИЗ ПО ТРУДУ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ 41

1.5. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА 59

1.6. АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ 76

1.7. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) 92

1.8. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ 111

1.9. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ПО АНАЛИЗУ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. 127

ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН ОАО АЭМЗ 131

ВВЕДЕНИЕ 131

2.1. РЕЗЮМЕ 135

2.2. ПЛАН МАРКЕТИНГА 137

2.3. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ 152

2.4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 158

2.5. ПЛАН СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ 162

2.6. ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ 169

2.7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 174

ЛИТЕРАТУРА 188

# ВВЕДЕНИЕ

## 1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АЭМЗ

После окончания Великой Отечественной войны электрическая промышленность страны проводила огромную работу по восстановлению, ремонту и монтажу электрооборудования промышленных предприятий. В городе Ангарске в конце сороковых начале пятидесятых годов развернулось огромное строительство Ангарского нефтехимического комбината.

Электрическое оборудование, используемое для строительства, было вывезено из районов, где проходили боевые действия, имело большие повреждения. Восстановительные и монтажные работы проводились специалистами обладающими высокой квалификацией. Были восстановлены, смонтированы и введены в эксплуатацию турбогенераторы и высоковольтные выключатели, мощные трансформаторы и электродвигатели, крановое оборудование и распределительные устройства, аппаратура и схемы автоматики управления и защиты и т.д.

К середине 50-х годов электротехническая промышленность, закончив послевоенное восстановление, наладила выпуск всех видов электропродукции, превзойдя уровень довоенного 1940 года в 6 раз. К этому времени предприятия от ремонтных и монтажных работ перешли к выпуску новой продукции. В связи с этим Урало-Сибирская производственно-монтажная контора, входившая во Всесоюзный электротехнический трест, была реорганизована в Ангарский электромеханический завод.

Коллектив нового завода успешно перестроил производство на выпуск разнообразной электротехнической продукции. Организовывать сложную технологию производства пришлось в тяжелых условиях ограниченности рабочих площадей, приспособленных только для ремонтных работ. Со временем рос коллектив, осваивая новые технологии, завод оснащался новым оборудованием. На предприятия и стройки страны из Ангарска в возрастающих количествах стали: поступать электрооборудование для буровых установок и тепловых электростанций, плоские контроллеры, трансформаторы типа ТС-25, шахтные пускатели серии ПМВ, высоковольтные распределительные устройства серии ЯРВ, комплексные устройства автоматики, панели, шкафы, пульты управления и многие другие изделия. На них стояла заводская марка АЭМЗ. Кроме того, продукция шла на экспорт в социалистические страны, в страны Азии и Африки, на предприятия капиталистических стран.

Постоянно растущий спрос на изделия завода уже невозможно было обеспечить на старых ограниченных площадях завода. Назрела необходимость реконструкции и строительства нового АЭМЗ, и началось сооружение нового завода. Современный гигантский завод под одной крышей вырос там, где когда-то пролегал печально известный московский тракт.

Одновременно со строительством новых площадей коллектив завода проводил большую работу по внедрению самых передовых и современных методов производства, что позволило резко увеличить производительность труда на старых площадях и предусмотреть в проекте нового завода оснащения его современным высокопроизводственным оборудованием и технологией.

В 1973 году АЭМЗ отметил свое новоселье. Численность коллектива и объема производства увеличились более чем в четыре раза. Было освоено серийное производство автоматических выключателей, многих типов магнитных станций и щитов управления. Создали при заводе отделение научно-исследовательского института. Совместно с институтом ВНИИ Электропривод, завод определен ведущим предприятием по щитостроению отрасли. Большая доля всей продукции выпуска образцов, пользуется большим спросом и поставляется во все уголки нашей страны и более чем в 30 стран мира. Осуществлять управление сложным многономенклатурным производством помогает заводской вычислительный центр на базе электронно-вычислительных машин.

Коллектив АЭМЗ первым в отрасли развернул активные работы по внедрению вычислительной техники, первым разработал и внедрил поточные методы изготовления комплектных устройств. Повышение качества продукции и производительности труда стало основным резервом, позволяющим обеспечить постоянный рост объемов производства, повышение его эффективности и ускорение технического прогресса.

Завод является базовым предприятием по разработке и внедрению комплексной системы управления качеством и единой системы технологической подготовки производства. 17 видов продукции завода удостоены ГОСЗНАКА качества.

**Характеристика современного состояния ОАО "Ангар­ский Электромеханический завод"**

Основным направлением деятельности ОАО АЭМЗ является ремонт, изготовление запасных частей и целого оборудования для горнодобывающей и энергетической промышлен­ности.

По характеру деятельности ОАО АЭМЗ является коммерче­ской организацией, так как за выполненные работы предприятие по­лучает деньги, которые идут на оплату текущих потребностей заво­да, выплату заработной платы, а также на дальнейшее развитие производственной базы.

Форма собственности ОАО АЭМЗ – юридическое лицо.

ОАО АЭМЗ, является самостоятельным хозяйствующим субъектом на рынке, имеющим право вести свою коммерческую деятельность от собственного лица.

Основными видами деятельности предприятия являются: производство электропродукции, монтажные работы, ремонтные работы, разработка, выпуск и реализация товаров народного потреб­ления, изготовление столярных изделий.

Для ОАО АЭМЗ период с 1991 года по 2002 год характеризуется убыточной ра­ботой, связанной с резким спадом объемов производства.

В последнее время география поставок продукции значительно снизилась, так как нарушены многолетние связи со мно­гими предприятиями из-за их неплатежеспособности и отдаленности.

##  2. ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Производственные цели.**

Главная цель – увеличение объемов производства до уровня 120000 тыс. руб. Основой для выполнения этой цели является портфель заказов и заключенные договора на поставку продукции. Выполнению этой цели должно способствовать внедрение системы качества по международным стандартам ИСО 9001.

**Экономические цели.**

Главная цель - снижение затрат на производство, обеспече­ние выплат текущих платежей и задолженности в Федеральный бюджет, выплат текущих платежей в местный и областной бюджеты и во внебюджетные фонды, а также в территориальный и федеральный дорожные фонды.

**Коммерческие цели.**

Расширение рынков сбыта и объема реализации продукции, а также обеспечение поставок материалов для выполнения производствен­ной программы.

**Финансовые цели.**

В условиях дефицита бюджета основной целью является – рациональное управление финансовыми потоками с использованием всех форм платежных средств на основе финансового планирования, сокра­щении дебиторской задолженности.

## 3. ОПИСАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

Перед тем как продукция поступает в массовое производство идет разработка ее в конструкторском бюро. В нем создаются чертежи. Затем, чертежи поступают в технологический отдел, где происходит распределения сырья и материалов между цехами на изготовление нужных деталей для продукции.

В цехах за каждым рабочим закрепляется определенная работа по изготовлению той или иной детали.

Чертежи и перечень необходимых видов работ и деталей передаются в планово-экономический отдел, где происходит расчет затрат в рублях по видам работ, по сырью и материалам.

После того, как произошли расчеты в планово-экономическом отделе, вся документация поступает к главному экономисту.

Схема технологического процесса по сборке ящика управления калорифером ЯУК - 40

Порезка

Штамповка

Сварочные работы

Малярные работы

Комплектование

Сборка металлической конструкции

Изготовление жгута и подсоединение

Лужение

Пайка

Изготовление табличек

## 4. СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ОАО АЭМЗ

***Совет* директоров**

## Генеральный директор

Зам. дирек. по экономике

Главный бухгалтер

Зам. дирек. по производству

Зам дирек. по качеству

Зам дирек. по капит. строит - ву

Зам дирек. по общим вопросам

Зам дирек. по сбыту

Зам дирек. по соц. вопросам

Зам.директора по кадрам

Главный инженер

ПЭО

ОТиЗ

ОТЭР

Бухгалтерия

Отдел кадров

Произв. отдел

Цех прва НКУ

Цех прва спец СТ

Цех прва Авт. вык.

Механический цех

Цех пластмасс

Деревооб цех

ОТК

Отдел капит. строительства

ОПТС

ОВК

Отдел сбыта

Цех отгрузки

Столовая, магазин

ОСР

Админотдел

Транспортный цех

Турбазы

Спец. отдел

Финансово – аналитич. отдел

Юридический

отдел

Первый зам. гл. инженера - технолог

Зам. гл. инженера по науке

Зам. гл. инженера по ремонту

Зам. гл. инженера по экологии

Зам. гл. инженера по технике безопасности

**Основные задачи отделов управления и подразделений ОАО «АЭМЗ»**

**Технический отдел** – организация работ по внедрению прогрессивных, экономически обоснованных технологических процессов и совершенствование действующих производств компании.

**Отдел научно-технической информации** – подготовка, анализ и доведение до руководителей и специалистов компании научно-технической информации по различным вопросам.

**Проектно-конструкторский отдел** – разработка проектно-конструкторской документации на строительство и реконструкцию объектов компании.

**Отдел капитального строительства** – организация работ по капитальному строительству завода.

**Отдел главного механика** – организация и обеспечение ремонта основных производственных средств компании.

**Отдел главного энергетика** – организация и контроль за снабжением производств компании тепловой и электрической энергией и за правильной эксплуатацией и ремонтом энергетического оборудования и средств связи компании.

**Отдел главного технолога** – организация работ по технологической подготовке основного производства с целью обеспечения устойчивости технологических процессов, режимов по показателям производительности, надежности, безопасности и качества выпускаемой продукции и полуфабрикатов.

**Отдел охраны природы** – организация работ и контроль по уменьшению вредного воздействия производства на окружающую природную среду.

**Производственный отдел** – оперативное руководство производственной деятельностью компании и дочерних предприятий по обеспечению и выполнению производственной программы по выпуску продукции и поставкам по заключенным договорам.

**Отдел управления качеством продукции и технического контроля** – стандартизация и сертификация продукции компании, совершенствование системы управления качеством продукции.

**Служба промышленной безопасности и охраны труда** – методическая подготовка и организация работы по созданию здоровых и безопасных условий труда, по предупреждению несчастных случаев, профессиональных заболеваний, аварий, пожаров и неполадок на производстве, а так же по проведению аварийно-спасательных работ.

**Центральная бухгалтерия** – учет хозяйственных средств компании и контроль за их рациональным использованием.

**Отдел внутреннего аудита** – оперативный контроль и анализ системы бухгалтерского учета и отчетности в компании, оценка экономической эффективности деятельности компании.

**Юридический отдел** – обеспечение соблюдения законности и договорной дисциплины в компании.

**Отдел сбыта** – организация поставок нефти в компанию, координация взаиморасчетов с предприятиями-давальцами, организация сбыта готовой продукции компании, организация внешнеэкономической деятельности компании по экспорту продукции и импорту сырья, реагентов, оборудования и запасных частей.

**Планово-экономический отдел** – экономическое планирование и комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности компании.

**Отдел организации труда и заработной платы** – организация работы по совершенствованию организации труда, управление производством, форм и систем заработной платы и материального стимулирования, по техническому нормированию в компании.

**Отдел управления имуществом** – организация и документальное оформление работы компании с предприятиями, арендующими у компании движимое и недвижимое имущество. Оформляет сделки по продажи имущества.

**Отдел корпоративного управления** – осуществление работы с юридическими лицами, в уставных капиталах которых имеется доля компании, контроль за состоянием их учредительных документов, организация работы с акциями и облигациями компании и акциями других предприятий.

**Транспортный отдел** – обеспечение подвижным составом подразделений компании и организация работы по техническому развитию железнодорожного хозяйства компании.

**Отдел кадров и управления персоналом** – работа по подбору и расстановке кадров, организация системы учета и анализ использования кадров компании.

**Отдел документационного обеспечение управления** – организация работы по документационному обеспечению и делопроизводству в управлении компании.

***Организационная структура предприятия ОАО «АЭМЗ» относится к следующему типу организации.***

Организационная структура «АЭМЗ», относится к одному из пяти типов организационных структур, а именно к организационной структуре на базе стратегических единиц бизнеса, т.к. у неё имеется много самостоятельных отделений близкого профиля деятельности. На АЭМЗ созданы специальные промежуточные органы, располагаемые между отделениями близкого профиля и высшим руководством. Данные органы возглавляются заместителями высшего руководства организации.

 Особенности данного типа организационной структуры обеспечивают возможность координации автономных отделений, осуществляющих схожую деятельность. Это является основным положительным качеством этой структуры.

# ГЛАВА 1. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1. ВВЕДЕНИЕ

Термин «Анализ» происходит от греческого слова «analyzis», что в переводе означает «разделяю», «расчленяю», иными словами это расчленение явлений или предмета на составные его части (элементы) для изучения их как частей целого. Связи и зависимости между отдельными частями изучаемого предмета выявляются с помощью синтеза, поэтому только анализ и синтез обеспечивают научное изучение явлений происходящих в хозяйственной деятельности предприятий. Таким образом, анализ – это способ познания предметов и явлений окружающей среды, основный на расчленение целого на составные части и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.

Экономический анализ относится к абстрактно-логическому методу исследования экономических явлений и подразделяется на:

1. общетеоретический экономический анализ – изучает экономические явления и процессы на макро уровне (на уровне общественно экономической формации, на государственном уровне национальной экономики, на уровне отраслей народного хозяйства).
2. конкретно-экономический анализ на микро уровне это анализ хозяйственной деятельности отдельных предприятий.

Данные анализа необходимы для перспективного и текущего планирования, для контроля за ходом выполнения планов, для выявления резервов производства.

Экономический АХД позволяет выяснить причины успехов или неудач в работе предприятий и способствует: быстрому распространению передового опыта, внедрению новой техники, применению наиболее экономных приемов в работе, ликвидации недостатков в работе, предупреждению бесхозяйственности, непроизводительных расходов и потерь.

Деятельность каждого промышленного предприятия, характеризуется определенной системой экономических показателей, изучение которых является основой для АХД предприятия.

Каждый экономический показатель характеризует какую либо одну сторону деятельности предприятия, но все показатели в едином хозяйственном механизме взаимосвязаны. Поэтому при планировании производственно-хозяйственной деятельности предприятий важно обеспечить согласованность показателей различных сторон хозяйственной деятельности, т.к. любая неувязка отрицательно скажется на конечных итогах работы предприятия.

Все показатели хозяйственной деятельности предприятия подразделяются на две группы:

1. Количественные – отражающие объем производства в стоимостном и натуральном измерении
2. Качественные – характеризующие эффективность производства, уровень хозяйственной деятельности предприятий.

В процессе анализа выполнения плана за прошлый период вскрываются внутрипроизводственные диспропорции, разрабатываются мероприятия по наиболее полному использованию имеющихся резервов, по оперативному руководству производством, по контролю за ходом выполнения разработанных планов. Таким образом, АХД имеет ведущее значение в системе планирования и управления.

Повышению заинтересованности в АХД содействуют: совершенствование экономического механизма через переход к рынку, изменение форм собственности, конкуренция.

АХД является одной из функций управления производством, обеспечивающий научность принятия решений, что можно увидеть на ниже следующем рисунке:

**Место экономического анализа в системе управления.**

**Управляемая система** (производство и другая деятельность)

### Управляющая система

Планирование

Учет

Анализ

Управленческое решение

 **Ресурсы Продукция, услуги**  **и пр.**

Таким образом, АХД является действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов и основой разработки научно-обоснованных планов и принятия управленческих решений.

## 1.2. АНАЛИЗ ОБЪЁМА, КАЧЕСТВА И АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ

Основными задачами экономического анализа объема про­изводства и реализации продукции на предприятиях являются:

1. оценка динамики по основным показателям объема, струк­туры и качества продукции;
2. проверка сбалансированности и оптимальности планов, плановых показателей, их напряженности и реальности;
3. выявление степени влияния основных факторов на показа­тели объема производства и реализации продукции;
4. разработка важнейших мероприятий по использованию внутрихозяйственных резервов для повышения темпов приро­ста продукции, улучшения, ее ассортимента и качества.

Объем производства, и реализации промышленной продукции может выра­жаться в натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных измери­телях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки. Основными показателями объема производства служат товарная и валовая продукция.

Валовая продукция – это стоимость всей произведенной продукции и вы­полненных работ, включая незавершенное производство.

Товарная продукция отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот.

Объем реализации продукции определяется или по отгрузке продукции, или по оплате.

Ассортимент (номенклатура) и структура производства оказывают боль­шое влияние на результат хозяйственной деятельности.

При формировании ассортимента и структуры выпуска продукции пред­приятие должно учитывать, с одной стороны – спрос на данные виды продукции, с другой стороны – наиболее эффективное использование трудовых, сырьевых, технических, финансовых и др. ресурсов.

Причины недовыполнения плана по ассортименту могут быть внутренними и внешними. К внешним причинам относятся конъюнктура рынка, измене­ние спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения и т.д. Внутренние причины – недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, низкая культура производства и т.д.

Увеличение объема производства по одним видам и сокращение по дру­гим видам продукции приводит к изменению ее структуры. Выполнить план по структуре – значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланирован­ные соотношения отдельных ее видов.

### 1.2.1. АНАЛИЗ ВПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели: объем выпуска в стоимостной оценке, материалоемкость, себестоимость товарной продукции, прибыль, рентабельность. Если увеличивается удельный вес более дорогой продукции, то объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастает, и наоборот.

Данные для анализа выполнения плана производства и реализации продукции приведены в таблице 1.

 Таблица 1

Анализ выполнения плана производства продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | По плану2001 г. | Фактически2001 г. | % выполнения плана | Прирост |
| Абсолют-ный ( + - ) | Относите-льный % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Валовая продукция, тыс. руб. | 62873 | 88422 | 140,63 | + 25549 | 40,63 |
| 2 | Товарная продукция, тыс. руб. | 61399 | 87124 | 141,89 | + 25725 | 41,89 |
| 3 | Реализованная продукция, тыс. руб. | 60566 | 75795 | 125,14 | + 15229 | 25,14 |
| 4 | Переработано сырья, т. тонн | 5700 | 6160 | 108,07 | + 460 | 8,07 |
| 5 | Выработано продукции, тыс. ед.№1 ВА | 2200 | 1803 | 81,95 | - 397 | - 18,05 |
|  | №2 НКУ | 1650 | 2404 | 145,69 | + 754 | 45,69 |
|  | №3 ТНП | 550 | 1202 | 218,54 | + 652 | 118,54 |
|  | №4 ЭКВ | 1100 | 601 | 54,63 | - 499 | - 45,37 |
|  | Прочая  | 200 | 150 | 75 | -50 | - 25 |
| 6 | Итого товарной продукции, тыс. ед. | 5700 | 6160 | 109,27 | + 510 | 9,27 |
| 7 | Услуги промышленного характера, тыс. руб. | - | - | - | - | - |

 Окончание табл. 1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | По плану2001 г. | Фактически2001 г. | % выполнения плана | Прирост |
| Абсолют-ный ( + - ) | Относите-льный % |
| 8 | Суммарная стоимость товарной продукции, тыс. руб. | 61399 | 87124 | 141,89 | + 25725 | 41,89 |
| 9 | Средняя стоимость одной единицы товарной продукции, руб. / ед.  | 11,16 | 14,49 | 129,83 | + 3,33 | 29,83 |
| 10 | Выход товарной продукции из сырья | 0,96 | 0,97 | 101,04 | + 0,01 | 1,04 |

Рис.1 Выполнение плана производства продукции

 Как видим из табл. 1, план производства продукции перевыполнен. Опережение темпов прироста реализации продукции по сравнению с производством товарной продукции свидетельствует о сокращении остатков готовой продукции на складе.

Изменение объема и ассортимента вырабатываемой продукции может быть вызвано внедрением новых технологий, увеличением производительности труда, улучшением использования во времени технологического оборудования, ростом выхода готовой продукции, сокращением потерь производства.

Прирост по факторам рассчитываем методом элиминирования (индексным).

Прирост товарной продукции происходит под влиянием следующих факторов:

1. Рост объема переработки сырья: ΔТП0=(О2-О1)d1p1,где

О 1 , О 2 – объем переработки сырья в планируемом и отчетном периодах.

d1- выход ТП в плановом периоде

Р/1- средняя цена ТП в плановом периоде . 16002 329

ΔТП0 =(6010-5500)\*0,96\*11,16=5463,94 т. руб.

2. Увеличение выхода ТП

ΔТП d= О2\*(d1-d2)\*p1

ΔТПd = 6010\*(0,97-0,96)\*11,16= 670,72т. руб.

3. Изменение ассортимента вырабатываемой продукции (за счет средней цены).

ΔТПр = О2\*d1(p2-p1)

ΔТП = 6010\*0,96\*(14,49-11,16) = 19212,77 т. руб.

4. Итого суммарный прирост ТП

Δ ТП = ΔТПО +ΔТПd+ΔТПp

ΔТП = 5463,94 + 670,72 + 19212,77 = 25347,43

Таким образом, основной прирост продукции достигнут в результате рос­та объема переработки сырья и ассортиментных сдвигов. Следовательно, дальнейший прирост продукции следует осуществлять за счет увеличения объ­ема переработки сырья и увеличения удельного веса более дорогой и качественной продукции, в результате чего объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастет. То есть рентабельность производства можно обеспечить не выпуском большого ассортимента товаров, а соотношением товара с его спросом. Из анализа видно, что увеличился объем производства востребованной продукции, о чем свидетельствует спрос на рынке. Имея данный ассортимент, можно предложить маркетинговые исследования в поиске рынков сбыта товаров.

Процент выполнения плана по видам готовой продукции составил:

По валовой продукции = 140,63

По товарной продукции = 141,89

По реализованной продукции = 125,14

Валовая продукция за минусом товарной продукции дает незавершенное производство и внутрихозяйственный оборот (140,63-141,89=-1,26%)

Анализ факторов, определяющих объем реализуемой продукции, может быть произведен на основе данных таблицы 2.

 Таблица 2

Анализ факторов изменения объемов реализации продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План 2001 г. | Отчет 2001 г. | Отклонения ( + -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **А. Приход продукции** |  |  |  |
| - остатки товаров на складе на начало года | 7787 | 7787 | - |
| - остатки товаров отгруженных | 21089 | 21089 | - |
| - выпуск готовой продукции | 61399 | 87124 | + 25725 |
| Итого приход: | 90275 | 116000 | + 25725 |
| **В. расход продукции** |  |  |  |
| - остатки товаров на складе на конец года | 17805 | 24302 | + 6497 |
| - остатки товаров отгруженных на конец года | 11904 | 15903 | + 3999 |
| - реализация товарной продукции | 60566 | 75795 | + 15229 |
| - списание негодной продукции в убыток | - | - | - |
| **Итого расход:** | 90275 | 116000 | + 25725 |

Рис.2 Объемы реализации продукции

Остатки готовой, отгруженной, но неоплаченной покупателями продукции и на складе на начало отчетного года составили: 28876 т.руб. (7787+21089), выпуск товарной продукции 61399 тыс.рублей.

В этих условиях для реализации оставалось продукции на сумму (28876 + 61399 - 17805)=72470 тыс. рублей.

План реализации был утвержден в сумме 61399 тыс. рублей или на (72470 - 61399) 11071 тыс. рублей.

Отмечаем, что в запасы на конец года (17805 тыс.руб.) входят только го­товые изделия на складе (нормируемые запасы).

Предприятие имеет к концу года товаров отгруженных на 8650 тыс. руб­лей, которые уменьшились на сумму 21089 - 11904= 9185 тыс. рублей, что по­зволило увеличить план реализации. План реализации был выполнен на 125,14%.

На основе планового и фактического баланса товарной продукции рас­смотрим за счет, каких источников перевыполнен данный план:

-предприятие перевыполнило план реализации на 25549 тыс. руб.

-готовой товарной продукции предприятие выработало больше плана на 25725 тыс. рублей.

### 1.2.2. АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО АССОРТИМЕНТУ И КАЧЕСТВУ ВЫРАБАТЫВАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Выполнение плана по ассортименту вырабатываемой продукции анали­зируют сопоставлением данных о выработки продукции в натуральном выраже­нии. Для этого определяют изменение структуры вырабатываемой продукции. Исходные данные приведены в таблице 3

Таблица 3

Анализ выполнения плана по выпуску ТП предприятия по видам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Изделия | Объем производства продукции, т. ед | Доля каждого продукта в общем объеме, % | Отклонения |
| По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. | По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. | Абсолютные (+ -) | По удельному содержанию, % ( + -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| №1 ВА | 2200 | 1803 | 40 | 30 | - 397 | - 10 |
| №2 НКУ | 1650 | 2404 | 30 | 40 | + 754 | + 10 |
| №3 ТНП | 550 | 1202 | 10 | 20 | + 652 | + 10 |
| №4 ЭКВ | 1100 | 601 | 20 | 10 | - 499 | - 10 |
| Итого | 5500 | 6010 | - | - | + 510 | - |

Рис.3 Динамика объема производства продукции

Как видим, план перевыполнен только по производству НКУ и ТНП.

На данное изменение повлияло неравномерная переработка сырья, изменение суточной производительности действующего технологического оборудования.

Важным показателем реализации служит качество вырабатываемой товарной продукции.

Исходные данные приведены в таблице 4

Таблица 4

Анализ качества продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. | Отклонение |
| Абсолютное (+ -) | По процентному (+,-) выполнению плана |
| 1. Товарная продукция, т. ед | 5500 | 6010 | + 510 | + 9,27 |
| 2. Средняя цена одной тонны товарной продукции, т.руб. / ед | 11,16 | 14,49 | + 3,33 | + 29,83 |
| 3. Товарная продукция, т. руб. | 61399 | 87124 | + 25725 | + 41,89 |

Рис.4 Товарная продукция

Рис.5 Средняя цена одной ТП

Рис.6 Товарная продукция

Влияние изменения качества продукции на объем ее выпуска определяют с помощью средней цены на изделие.

Порядок анализа:

1. Определяют плановую и фактическую цену на изделие с учетом объема выпуска по каждому сорту. Такая средняя величина называется *средневзвешенной*. На нашем предприятии она составила:

По плану 11,16 руб./ед.

Фактически 14,49 руб./ед.

1. Определяют разницу между фактической и плановой ценой за единицу изделия: 14,49-11,16=3,33 руб./ ед.

Получается, что за счет повышения коэффициента сортности, цена на каждое изделие повысилась на 3,33 руб.

1. Определяют общее влияние изменения качества на объем выпущенной продукции: 3,33 руб./ ед. \* 6010 т. тонн.= 20013,3 т. руб.

В целом план был перевыполнен на 25725 тыс. руб.

За счет увеличения качества получено 20013,3 т. руб. сверхплановой продукции.

За счет увеличения количества произведенных изделий получено дополнительно: 5711,7т. руб. (25725-20013,3).

Такие же результаты получим, если сопоставить проценты выполнения плана по количеству и стоимости выпущенной продукции.

Для нашего предприятия план по количеству изделий выполнен на 6010/5500\*100=109,27%, а по стоимости на 87124/61399\*100=141,9%

Сверхплановую стоимость продукции (41,9%) можно разбить на две части:

Первая часть (9,27%) получена за счет роста количества изделий.

Вторая часть (41,9% - 9,27%=32,63%) за счет повышения качества изделий.

Один процент прироста стоимости продукции равен 61396,181т. руб. (25725/0,419). Отсюда за счет роста выпуска изделий, получено: 61396,181\*9,27=5691,43т. руб. примерно стремление к 5711,7т. руб.

За счет повышения качества: 61396,181т. руб.\* 32,63%=20033,57т.руб. примерно стремление к 20013,3 т. руб.

5691,43 т.руб. + 20033,57 т.руб.= 25725 т. руб. говорит о перевыполнении плана по всей стоимости вцелом.

Выполнение плана по ассортименту вырабатываемой продукции, анализируют путем сопоставления данных о выработке продукции в натуральных показателях.

Исходные данные приведены в таблице 5

 Таблица 5

Анализ выполнения плана по ассортименту вырабатываемой продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Изделия | Выработано продукции, т. тонн | Количество продукции по плану в пересчете на фактическое выполнение | Индекс ассортиментности |
|  | По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. |
| №1 ВА | 2200 | 1803 | 1803 | 100% |
| №2 НКУ | 1650 | 2404 | 1650 |
| №3 ТНП | 550 | 1202 | 550 |
| №4 ЭКВ | 1100 | 601 | 601 |
| Итого | 5500 | 6010 | 5500 |

Рис.7 Выполнение плана по ассортименту вырабатываемой продукции

Индекс ассортиментности представляет собой отношение суммы продукции, скорректированной с учетом фактического выполнения, к сумме продукции по плану. На ОАО АЭМЗ выполнение плана по ассортименту составляет 100%.

Прирост продукции можно достичь на основе повышения производительности труда и увеличения численности работающих.

Исходные данные для анализа приведены в таблице 6

 Таблица 6

Анализ изменения объемов производства под воздействием прироста производительности труда и численности работающих

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. | Отклонения(+ -) | Процент выполнения плана |
| 1. Валовая продукция, т. руб. | 62873 | 88422 | + 25549 | 140,63 |
| 2. Численность промышленно – производственного персонала | 1181 | 1076 | - 105 | 91,10 |
| 3. Выработка на одного работающего, т. руб. / чел. | 53,23 | 82,17 | + 28,94 | 154,36 |

По нашему предприятию прирост продукции получен за счет:

* увеличения выработки на одного работающего

+28,94т.р./ чел. \* 1076чел. = +31139,44 тыс. руб.

* за счет изменения численности работающих

- 105чел. \* 53,23т. р. / чел. = -5589,15 тыс. руб.

Общий прирост продукции составил:

31139,44 т. руб. + (-5589,15 т. руб. ) = 25550,29тыс. руб.→ 25549 тыс. руб.

Таким образом, общий прирост валовой продукции обеспечен целиком за счет производительности труда.

Иной способ анализа факторов влияния на изменение объемов производства подтверждают полученные ранее данные.

Исходные данные для анализа приведены в таблице 7

 Таблица 7

Анализ факторов приращения объемов производства

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели |  |
| Численность работающих по отчету, чел. | 1076 |
| Выработка на одного работающего по плану, тыс. руб. / чел. | 53,23 |
| Объем выпуска валовой продукции, тыс. руб.- при плановой численности работающих и плановой выработке | 62873 |
| - при фактической численности работающих и плановой выработке | 57275,48 |
| - при фактической численности работающих и фактической выработке | 88422 |
| Отклонение фактического выпуска продукции от планового, т.руб. | 25549 |
| В том числе за счет роста:- производительности труда | + 31146,52 |
| - численности работающих | - 5597,52 |
| Общее изменение объема выработки валовой продукции, тыс. руб. | + 25549 |

Рис.8 Выполнение плана по ассортименту вырабатываемой продукции

Как видим расчет таблице 7 дает тот же итог что и в предыдущем анализе по таблице 6

### 1.2.3. АНАЛИЗ РИТМИЧНОСТИ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ

***Основным условием своевременного выпуска продукции*** является ритмичная работа предприятия.

Исходные данные приведены в таблице 8

Таблица 8

Ритмичность выпуска продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Объем выработанной ТП, т. руб. | Удельный вес продукции, % | Выполнение плана, коэффициент | Доля продукции зачтенная в выполнение плана по ритмичности, % | Доля продукции зачтенная в выполнение плана по аритмичности, % |
| По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. | По плану 2001 г.  | Фактически 2001 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 15349,75 | 21700 | 25,0 | 24,9 | 1,41 | 24,9 | 0,41 |
| 2 | 15349,75 | 22100 | 25,0 | 25,36 | 1,43 | 25,0 | 0,43 |
| 3 | 15349,75 | 22160 | 25,0 | 25,43 | 1,44 | 25,0 | 0,44 |
| 4 | 15349,75 | 21164 | 25,0 | 24,29 | 1,37 | 24,29 | 0,37 |
| Всего за год | 61399 | 87124 | 100,0 | 100,0 | 1,41 | 99,19 | 1,65 |

Величина коэффициента ритмичности получается путем суммирования фактических удельных весов выпуска за каждый период, но не более планового их уровня.

К ритм. =24,9+25,0+25,0+24,29=99,19% или 0,99

Показатель аритмичности есть сумма положительных и отрицательных отклонений в выпуске продукции от плана.

К аритм. =0,41+0,43+0,44+0,37=1,65%

Чем менее ритмично работает предприятие, тем выше показатель аритмичности.

На нашем предприятии коэффициент ритмичности достаточно высокий.

### 1.2.4. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

План производства продукции перевыполнен. Опережение темпов прироста реализации продукции по сравнению с производством товарной продукции свидетельствует о сокращении остатков готовой продукции на складах.

Изменение объема и ассортимента вырабатываемой продукции может быть вызвано внедрением новых технологий, увеличением производительности труда, улучшением использования во времени технологического оборудования, ростом выхода готовой продукции, сокращением потерь.

Таким образом, основной прирост продукции достигнут в результате рос­та объема переработки сырья и ассортиментных сдвигов. Следовательно, дальнейший прирост продукции следует осуществлять за счет увеличения объ­ема переработки сырья и увеличения удельного веса более дорогой и качественной продукции, в результате чего объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастет. Из анализа видно, что увеличился объем производства востребованной продукции, о чем свидетельствует спрос на рынке.

Имея данный ассортимент можно предложить следующие мероприятия:

-маркетинговые исследования в поиске рынков сбыта товаров. То есть рентабельность производства можно обеспечить не выпуском большого ассортимента товаров, а соотношением товара и его спроса.

- увеличением выпуска товаров пользующихся спросом с соответ­ствующим качеством и ценой.

Предприятие имеет к концу года товаров отгруженных на 8650 тыс. руб­лей, которые уменьшились на сумму 9185 тыс. рублей, что по­зволило увеличить план реализации. План реализации был выполнен на 125,14%.

Объём производства по изделию №1 снизилось на 397 единиц, а по изделию №4 на 499 единиц. Вследствие того, что имеется ряд причин, а именно: данная продукция имеет небольшой спрос, т.е. заказов на данную продукцию было немного, а также несвоевременный ввод в действие производственных мощностей по независящим от предприятия причинам, из-за случившихся аварий.

Между тем, изделия №2 и №3 произвели больше, чем в предыдущем году, вследствие того, что спрос на данную продукцию возрос.

Предложение по изделию №1 и №4:

* расширить рынки сбыта путем поиска новых покупателей через маркетинговые исследования;
* провести рекламу данного продукта;
* улучшить качество продукции.

Для большей ритмичности работы предприятия, необходимо весьма тщательно распределить годовой объём производства продукции по кварталам с учетом: установленных сроков и объёмов поставки продукции, наращивания выпуска продукции за счет прироста и улучшения использования основных фондов.

**Предложения:**

1. необходимо комплексное управление качеством продукции;

2. модернизация оборудования;

3. механизация и автоматизация производственных процессов, на базе действующего и нового оборудования;

4. повышение уровня квалификации рабочих;

5. улучшение условий труда;

6. организация контроля качества продукции;

7. расширение и завоевание новых рынков сбыта;

8. улучшение важнейших показателей качества продукции;

9. снижение уровня дефектности изготовляемой продукции;

10. развитие сети сервисных услуг;

11. увеличение сроков гарантии на выпускаемую продукцию.

## 1.3. АНАЛИХ СОСТАВА ДИНАМИКИ И СОСТОЯНИЯ О. С.

При анализе хозяйственной деятельности особое внимание уделяется изучению состояния динамики и структуры основных средств, так как они зани­мают большой удельный вес в долгосрочных активах предприятия.

Большой интерес при этом представляет соотношение силовых и рабочих машин, так как от их оптимального сочетания во многом зависят: фондоотдача, фондорентабельность, финансовое состоя­ние предприятия.

Для оценки использования основных средств используются следующие пока­затели:

1. частные:

а) технико-экономические показатели, характеризующие отдельные виды использования оборудования (показатели использования оборудования во времени – коэффициент экстенсивности и по производительности – коэф­фициент интенсивности);

б) показатели использования производственных площадей;

в) коэффициент сменности;

2. обобщающие показатели характеризуют использование основных средств вцелом:

а) фондоотдача показывает, сколько рублей выработанной продукции приходится на 1 рубль основных производственных фондов;

б) фондоемкость - показывает, сколько рублей основных средств приходит­ся на 1 рубль выработанной готовой продукции;

в) рентабельность (рентабельность готовой продукции, рентабельность ос­новных фондов, рентабельность производственных фондов);

г) фондовооруженность – сколько рублей основных фондов прихо­дится на одного работающего.

Исходные данные для анализа приведены в таблице 9

Таблица 9

Анализ состава, движения и структуры основных фондов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа ОФ | Наличие на начало года, т. руб. | Уд. вес, % | Поступило за год, т. руб. | Уд. вес, % | Выбыло за год, т. руб. | Уд. вес, % | Наличие на конец года, т. руб. | Уд. Вес, % | Среднегодовая стоимость ППОФ, т. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Промышленно- производственные ОФ (ППОФ) | 140686 | 98,47 | 063630 | 2,54 | 087260 | 5,08 | 137056 | 98,43 | 141593,5 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Пассивная часть | 26437 | 18,79 | - | - | - | - | 26437 | 19,28 |  |
| Активная часть | 114249 | 81,21 | 3630 | 2,54 | 7260 | 5,08 | 110619 | 80,72 | 115156,5 |
| Непромышленные ОФ | 2176 | 1,53 | - | - | - | - | 2176 | 1,57 | - |
| Всего ОФ | 142862 | 100,0 | 3630 | - | 7260 | - | 139232 | 100,0 | - |

Рис.9 Состав основных фондов

Где К – количество оставшихся месяцев до конца года

 140686т. руб. + 3630т. руб. \* 7мес. / 12 – 7260т. руб. \* 5 мес. / 12 = 145828,5

 Как видим, в наличии и структуре ОФ произошли существенные изменения:

* стоимость основных фондов уменьшилась на 139232т.р.-142862т.р.= -3630,00 т р. или на 139232 т. р./ 142862 т. р. \* 100-100= -2,54
* по промышленно-производственным фондам на: (137056т.р. – 140686т.р.) = -3630т. р. или на 137056/140686 \* 100-100 = -2,58%
* уменьшилась доля ППОФ в общей сумме ОФ на -0,04% (98,43-98,47)
* доля непромышленных ОФ увеличилась на 0,04%
* удельный вес активной части ППОФ уменьшился на -0,5% (80,71-81,21)

Состояние ОФ характеризуется следующими показателями:

1. Коэффициент обновления:

К обн.=Стоимость поступивших ОФ / ОФ конец года=3630 т.р./139232т.р. = 0,03

1. Срок обновления ОФ:

Тобн. = ОФ н. г. / ОФ в.в. = 142862 т. р./ 3630 т. р. = 39,36лет

1. Коэффициент выбытия:

К выб. = ОФ выб. / ОФ н.г. = 7260 т. р./ 142862т. р. = 0,05

1. Коэффициент прироста:

К прир. = ОФ прир. / ОФ н.г. = (3630 т. р.- 7260 т. р.)/ 142862 т.р. = -0,03

По балансу предприятия износ ОФ составил (таблице 10)

Таблица 10

Износ основных фондов

|  |  |
| --- | --- |
|  Вариант | Износ основных фондов, тыс. руб. |
| На начало 2001 г. | На конец 2001г. |
| I | 3261 | 3053 |

На начало года: 3261 т. р.

На конец года: 3053 т. р.

К изн. н. г. = 3261 т. р. / 142862 т.р. = 0,02 или 2%

К годности н.г. =(142862т.р.- 3261т.р.)/ 142862 т.р. = 0,98%

Коэффициент износа на конец года = 3053 т. р. / 139232 т. р. = 0,02 или 2%

Кгодностик.г. = (139232-3053) / 139232 \* 100 = 98%

Эффективность использования ОФ характеризуют обобщающие показатели: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность ОФ, а также коэффициенты интенсивности, экстенсивности, интегральный.

Исходные данные для анализа названных показателей приведены в таблице 11

Таблица 11

Анализ эффективности использования промышленно-производственных основных фондов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение (+,-) |
| Абсолютное | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Реализованная продукция, тыс. руб. ( Т1) | 60566 | 75795 | + 15229 | + 25,14 |
| 2. Прибыль от реализации (по плану 15%, фактически 17 %), т. руб. | 9084,9 | 12885,15 | + 3800,25 | + 41,83 |
| 3. Стоимость ППОФ, т. руб.  | 140686 | 137056 | - 3630 | - 2,58 |
| 4. Численность промышленно-производственного персонала, чел. | 1181 | 1076 | - 105 | - 8,89 |
| 5. Остановки основного оборудования по техническим причинам (процесс прерывный), дни | 38 | 35 | - 3 | - 7,89 |
| Фондоотдача руб./руб. | 0,43 | 0,55 | + 0,12 | + 12,24 |
| Фондоемкость руб./руб. | 2,32 | 1,80 | - 0,52 | - 22,41 |

Окончание табл.11

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение (+,-) |
| Абсолютное | % |
| Фондовооруженность руб./руб. | 119,12 | 127,37 | + 8,25 | + 6,92 |
| Рентаб. ППОФ, %  | 6,45 | 9,40 | + 2,95 | 45,73 |
| Коэффициент интенсивности | - | 1,25 | - | - |
| Коэффициент экстенсивности, 365 – 38 / 365 | 0,89 | 0,90 | + 0,01 | + 1,12 |
| Коэффициент интегральный, Кинт. \* К экст. | - | 1,125 | - | - |

Данные таблицы 11 показывают, что фактическое использование ППОФ улучшилась по всем показателям, т. е. Наблюдается прогрессивная тенденция обеспечивающая выполнение и перевыполнение планов производства.

Рассмотрим влияние факторов объема ОФ и фондоотдачи на сверхплановый выпуск продукции методом «Цепных поставок»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Какой фактор влияет? | Как изменился сам фактор? | Как повлияло это изменение на выпуск продукции? |
| Объем ППОФ | На начало года 140686т. р. На конец года 137056 т. р.Уменьшение на 3630т. р. | Не реализовано дополнительно продукции при плановой фондоотдаче на сумму (0,43\*3630т.р.)=1560,9т. р. |
| Фондоотдача | На начало года 0,43На конец года 0,55Увеличение фактического по сравнению с плановым +0,12 руб./руб. | Получено дополнительно продукции на 0,12руб/руб \* 137056т.р.) = 16446,72т. р. |
| Общее влияние 2–х факторов  |  | 16446,72-1560,9 = 14885,82 т. р. стремление к 15229 т.р. |

Если рассматривать, что в большей степени оказало влияние, то необхо­димо процентное соотношение факторов 140686 тыс. руб. – 100 %, следователь­но 97,42% уменьшение на 2,58%. Фондоотдача 0,43 – 100 %, следовательно 0,55 – 12,24% увеличение на +12,24%.

### 1.3.1. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. В наличии и структуре ОФ произошли существенные изменения:

* стоимость основных фондов уменьшилась на 3630,00 т.р. или на 2,54%
* стоимость промышленно-производственных фондов уменьшилась на: -3630т. р. или на -2,58%
* уменьшилась доля ППОФ в общей сумме ОФ на -0,04%
* доля непромышленных ОФ увеличилась на 0,04%
* удельный вес активной части ППОФ уменьшился на -0,5%

2. Активная часть основных фондов к концу года снизилась на 7260 т.руб, что составляет 5,08% от всей стоимости основных фондов. Следовательно, основные фонды в значительной степени износились. В связи с этим требуется вложение значительных средств на модернизацию старого и приобретение нового оборудования.

3. Сверхплановый выпуск продукции произошел за счет роста фондоотдачи, что составило в процентном отношении 120,97%. Увеличение фондоотдачи произошло за счет увеличения объема производства продукции и сокращения среднегодовой стоимости ос­новных производственных фондов.

## 1.4. АНАЛИЗ ПО ТРУДУ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

В промышленности заняты следующие основные категории работников: рабочие, инженеры, техники, служащие, ученики, младший обслуживающий персонал, работники охраны.

Перечисленные работающие подразделяются на две группы:

1. персонал организаций непромышленного характера, который находятся в составе предприятия, числятся на его балансе, но никакого участия в производственном процессе не принимает.

2. промышленно-производственный персонал или персонал основной дея­тельности к ним относятся работники цехов по производству продукции, а также работники по управлению предприятием.

Таким образом, все работники предприятия делятся на основных и вспомогатель­ных.

*Существуют следующие категории численности работающих*:

- списочная – включаются все работники принятые на постоянную, сезонную, временную работы;

- явочная – показывает, сколько человек из числа состоявших в списке явилось на работу, включая работников, находящихся в командировке по заданию пред­приятия;

- среднесписочная,

В результате хозяйственной деятельности происходит движение рабочей силы. Движение численности работающих можно рассматривать в двух направле­ниях:

1. внешний оборот – прием новых и выбытие «старых» работников;

1. внутренний оборот — то есть переход работников из одной категории в другую, при этом сохраняется общая численность работающих.

Зарплата – это часть фонда индивидуального потребления материаль­ных благ и услуг, средства из которого поступают работникам в соответствии с количест­вом и качеством их труда. Заработная плата представляет собой сумму де­нежных выплат и стоимость натуральных выплат за работу, выполненную по трудовому договору. Различают номинальную и реальную заработную плату.

Структура заработной платы – это соотношение в общей сумме заработ­ной платы составляющих ее выплат, взятых каждая в отдельности или сгруппированных определенным образом.

В структуре заработной платы выделяют следующие выплаты: основная заработная плата, премия и вознаграждение, надбавки, доплаты по условиям труда и прочие выплаты.

Регулирование норм оплаты труда, осуществляется на основе сочетания мер государственного воздействия с системой договоров и соглашений.

В состав фонда заработной платы, включаются начисленные предпри­ятием суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда.

В состав выплат социального характера включаются компенсации и со­циальные льготы, предоставленные работникам на лечение, отдых, проезд.

При натуральной форме оплаты труда и предоставлении социальных выплат в отчеты по труду включаются суммы, исходя из расчета по рыночным ценам, сложившимся в данном регионе на момент начисления.

В фонд заработной платы подлежат включению:

1. заработная плата, начисленная по тарифным ставкам и окладам за от­работанное время;

2. стоимость продукции, выданной в порядке натуральной оплаты;

3. премии и вознаграждения;

4. стимулирующие доплаты и надбавки;

5. вознаграждения за выслугу лет в зависимости от стажа работы;

6. компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда;

7. выплаты по районному коэффициенту;

8. доплата за ночное время;

9. сверхурочная работа;

10. оплата за время повышения квалификации;

11. компенсационное вознаграждение;

12. и т.д.

К выплатам социального характера относятся:

1. надбавки к пенсиям работникам на предприятиях;

2. страховые платежи;

3. взносы по медицинскому страхованию (добровольные);

4. оплата путевок;

5. оплата отпусков женщинам по уходу за ребенком;

6. выплаты по увечью, профзаболеванию;

7. прекращение трудового договора;

1. льготы малообеспеченным;
2. единовременное по­собие;

В настоящее время применяются две основные формы оплаты труда: сдельная и повременная. Другие: сдельно премиальная, косвенно-сдельная, аккордная и др. являются их разновидностью.

Сущность сдельной формы оплаты труда заключается в том, что размер заработной платы рабочего зависит от объема выполненной работы.

Индивидуально-сдельная оплата труда, используется для определения эффективности труда данного рабочего, по сравнению с другими. Устанавлива­ется мера труда и норма выработки и норма времени.

Норма выработки – это число единиц продукции, которое должен произве­сти рабочий в единицу времени в определенных организационно-технических условиях.

Норма времени – это внедрение, установленное для выполнения опреде­ленного объема работы, операции для изготовления изделия.

Сдельная расценка - это установленная величина оплаты за выработку единицы продукции при сдельной оплате труда.

### 1.4.1 АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Изучение обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами произво­дится сравнением фактического количества работников по категориям и про­фессиям с плановой потребностью. Исходные данные для анализа приведены в таблице 12

Таблица 12

Структура персонала предприятия по категориям

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Уд. вес, % | Фактически 2001 г. | Уд. вес, % | Отклонение по уд. весу, % | Абсолютное отклонение, ( + -) | % выполнения плана |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Выпуск товарной продукции, т. руб.  | 61399 |  | 87124 |  |  | 25725 | 141,89 |
| Промышленно – производственный персонал, чел. В том числе: | 1181 | 91,83 | 1076 | 93,07 | + 1,24 | - 105 | 91,10 |
| Руководители | 15 | 1,27 | 9 | 0,83 | - 0,44 | - 6 | 60 |
| Специалисты | 180 | 15,24 | 170 | 15,79 | + 0,55 | - 10 | 94,44 |
| РабочиеИз них: | 788 | 66,73 | 705 | 65,52 | - 1,21 | - 83 | 89,46 |
| Основные | 354 | 44,92 | 329 | 46,66 | + 3,74 | - 25 | 92,93 |
| Вспомогательные | 434 | 55,08 | 376 | 53,34 | - 1,74 | - 58 | 86,63 |
| Служащие | 198 | 16,76 | 192 | 17,86 | + 1,1 | - 6 | 96,96 |
| Непромышленный персонал, чел | 105 | 8,17 | 80 | 6,93 | - 1,24 | - 25 | 76,19 |
| Всего работающих, чел | 1286 | 100,0 | 1156 | 100,0 |  | - 130 | 89,89 |

Рис.10 Структура ППП

Рис.11 Структура рабочих предприятия

Рис.12 Персонал предприятия

Как видим, предприятие имеет экономию по численности всех категорий. План по общей численности выполнен на 89,89%, по ППП на 91,10%, что при перевыполнении плана производственной продукции является положительным фактором.

Абсолютная экономия численности всех работающих составила 130 человек: по ППП 105 человек, по непромышленному персоналу 25 человек.

Относительные отклонения определяются обычно в результате сравнения фактических данных с плановыми, пересчитанными на процент выполнения производственной программы.

На предприятии ОАО АЭМЗ относительное отклонение с учетом выполнения плана по ТП на 141,89% или 0,4189 составит на 130 человек, а по ППП 1181 чел. \* 0,4189 = 495 человек 1181 чел.+ 495 чел. = 1676 человек ППП

Фактически 1076 чел. - 1676 чел. = - 600 чел.

Таким образом, наблюдается и абсолютная и относительная экономия по численности ППП.

Проанализируем состояние численности по категориям.

В общей численности ППП удельный вес по плану составит:

1. у рабочих - 66,73%,

- у руководителей - 1,27%,

- у служащих - 16,76%,

- у специалистов - 15,24%.

На 100 рабочих приходится по плану:

- руководителей 1,9 чел.

- служащих 25,13 чел.

- специалистов 22,84 чел.

 В общей численности ППП удельный вес фактически составит:

2. у рабочих - 65,52%, на -1,21% меньше по сравнению с планом

- у руководителей - 0,83%, на -0,44 меньше по сравнению с планом

- у служащих - 17,86%, что по сравнению с планом на +1,1 больше

- у специалистов - 15,79%, что по сравнению с планом на +0,55 больше

На 100 рабочих приходится фактически:

- руководителей 1,28 чел.

- служащих 27,23 чел.

- специалистов 24,11 чел.

Как видим на 100 работающих произошло значительное изменение в большую сторону по всем категориям.

Далее проследим, как влияют на прирост продукции численность промышленно-производственного персонала и производительность труда.

Исходные данные представлены в таблице 13

Таблица 13

Анализ влияния численности и производительности на выпуск продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План 2001 г. | Отчет 2001 г. | Отклонение абсолютное ( +, - ) | Процент выполнения плана, % | Отклонение, %(+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выпуск ТП, т. руб. | 61399 | 87124 | 25725 | 141,89 | + 41,89 |
| ППП, чел. | 1181 | 1076 | - 105 | 91,10 | - 8,9 |
| В том числе основные производственные рабочие | 354 | 329 | - 25 | 92,93 | - 7,07 |
| Среднегодовая выработка на одного промышленно - производственного рабочего, т. руб./ чел. | 51,98 | 80,97 | + 28,99 | 155,77 | + 55,77 |
| Среднегодовая выработка на одного производственного работающего, т. руб./ чел. | 173,44 | 264,81 | + 91,37 | 152,68 | + 52,68 |

Рис.13 Среднегодовая выработка на одного промышленно-производственного рабочего

Рис.14 Среднегодовая выработка на одного производственного работающего

На нашем предприятии план выпуска продукции перевыполнен на + 41,89, в том числе за счет изменения численности ППП снизился на - 8,9%, а за счет выработки ПП на одного промышленно-производственного работающего увеличился на (55,77- 8,9) = 46,87, что стремится к 41,89

По основным производственным рабочим план выпуска продукции снизился за счет уменьшения численности на -7,07%, а за счет роста выработки на одного основного производственного рабочего увеличился на (52,68-7,07) = 45,61%, что стремится к 41,89%.

При анализе численности работающих устанавливаются не только количественный, но и качественный их состав:

* по образованию
* по стажу работы
* по уровню квалификации

### 1.4.2 АНАЛИЗ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

Важнейшей задачей является анализ текучести и сменяемости работников.

Исходные данные приведены в таблице 14

Таблица 14

Анализ текучести и сменяемости работников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий год | Начало отчетного 2001 года | Отклонение абсолютное ( + -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ППП, чел. (табл. 6, 13) | 1160 | 1181 | + 21 |
| Принято, чел. | 20 | 12 | -8 |
| Уволено всего, чел.В том числе: | 46 | 117 | + 71 |
| - по собственному желанию | 36 | 100 | + 64 |
| - за нарушение трудовой дисциплины | 10 | 17 | + 7 |
| Численность ППП на конец года, чел. | 1134 | 1076 | - 58 |
| Среднегодовая численность ППП (ППП н.г. + ППП к.г. / 2) | 1147 | 1128,5 | - 18,5 |
| Коэффициент оборота по приему | 0,017 | 0,01 | -0,007 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,04 | 0,103 | + 0,063 |
| Коэффициент текучести кадров | 0,04 | 0,103 | + 0,063 |

Рис.15 Текучесть кадров

Рис.16 Уволенные рабочие в предыдущем и отчетном периоде

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

- коэффициент оборота по приему промышленно-производственных рабочих

К пр. = Количество принятого на работу персонала / Среднегодовая численность ППП

 предшествующий год

 на начало года

- коэффициент оборота по выбытию

КВ = Количество уволившихся работников / Среднегодовая численность ППП

 предшествующий год

 на начало года

- коэффициент текучести кадров

К Т.  = Количество уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины / Среднегодовая численность

 предшествующий год

 на начало года


### 1.4.3. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени.

Исходные данные для анализа представлены в таблице 15

Таблица 15

Анализ использования трудовых ресурсов предприятия

(производство прерывное, длительность рабочего дня 8 часов, эффективный фонд рабочего времени одного среднесписочного рабочего 216 дней)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Предыдущий год | На начало отчетного 2001 года | Отклонение абсолютное, ( + - ) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Среднегодовая численность ППП, чел. ( Т.14 (КР)) | 1147 | 1128,5 | - 18,5 |
| Отработано за год одним работающим, дней (Д) | 221 | 203 | - 18 |
| Отработано за год одним работающим, часов (Ч) (п.2\*п.4) | 1730.43 | 1563.1 | -167.33 |
| Средняя продолжительность рабочего дня, часов (П) | 7,83 | 7,7 | - 0,13 |
| Годовой фонд рабочего времени, тысяч человекочасов (п.3\*п.1/1000) | 1984.8 | 1763.95 | - 220.55 |
| В том числе сверх урочное отработанное время, тыс. чел.час. | 1,700 | 1,400 | - 0,300 |

Рис.17 Средняя продолжительность рабочего дня

Рис.18 Сверхурочное отработанное время

Как показывают данные табл. 15 имеющиеся трудовые ресурсы предприятия используются недостаточно полно.

Определим потери рабочего времени в отчетном периоде:

**ЦДП ( целенаправленное увеличение рабочего времени)**

ЦДП = ( До – Д норм. )\* КРо \* П норм.

ЦДП = (203 дн.-221 дн.) \*1208,5 чел. \* 8 час. = -174024чел. час.

**ВСП ( внутрисменные потери)**

ВСП = (По – П норм.)\* До \* КРо

ВСП = (7,7 час.-7,83 час.)\*203дн. \* 1208,5 чел. = -31892,31чел.час.

Всего потери составили 174024чел.час + 31892,31чел.час = 205916,31чел.час

Учитывая сверхурочно отработанные часы, средняя продолжительность рабочего дня в отчетном периоде составит:

Тогда, учитывая сверхурочно отработанное время, внутрисменное увеличение рабочего времени в отчетном периоде составит:

ВСП = (9,29час.-8 час.) \* 203 дн. \* 1208,5 чел. = 316469,89чел.часов.

Что, если учитывать внутрисменные потери прирост отработанного времени составит 284577,58 чел.часов. (316469,89чел.часов. -31892,31чел.час.) **1.4.4. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ ТРУДА НА РЕЗУЛЬТАТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

Непроизводительные затраты труда складываются из затрат рабочего времени на исправление брака выработанной продукции и в связи с отклонениями от установленного режима.

Исходные данные для анализа приведены в таблице 16

Таблица 16

Исходные данные для расчета непроизводительных затрат рабочего времени

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Отчетный 2001 год |
| 1. Товарная продукция, тыс. руб.  | 87124 |
| 2. Реализованная продукция, тыс. руб.  | 75795 |
| 3. Рентабельность реализованной продукции, %  | 20,48 |
| 4. Валовая прибыль от реализованной продукции, тыс. руб.  | 12885,15 |
| 5. Производственная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 62909,85 |
| 6. Среднегодовая заработная плата основных производственных рабочих, тыс. руб. (повременная по тарифным ставкам) | 4758,91 |
| 7. Численность основных производственных рабочих, чел.  | 329 |
| 8. Среднемесячная заработная плата одного производственного рабочего, тыс. руб. (по тарифным ставкам). | 1,205 |
| 9. Сырье, материальные затраты, комплексные изделия, полуфабрикаты, тыс.руб. (проценты в себестоимости товарной продукции) 55% план/факт | 22453 / 33882 |
| 10. Себестоимость забракованной продукции, т.руб. (% от производственной себестоимости = 6,8%) | 4277,86 |
| 11. Затраты на исправление брака (% от себестоимости забракованной продукции – 17,1) | 731,51 |
| 12. Количество человекочасов, отработанных основными производственными рабочими | 75795 |

По данным табл. 16 определим:

1. Удельный вес заработной платы основных производственных рабочих в производственной себестоимости продукции 4758,91т.руб. /62909,85т.руб. \* 100 = 7,56%
2. Сумму заработной платы в себестоимости забракованной продукции

 7,56% / 100% \* 4277,86т. руб. = 323,41т. руб.

1. Удельный вес заработной платы основных производственных рабочих в производственной себестоимости за вычетом стоимости сырья, материалов, комплектующих

4758,91т. руб.\* 100%/ (62909,85т. руб. - 33882 т. руб.) = 16,39%

1. Заработная плата рабочим по исправлению брака 731,51т. руб. \* 16,39/ 100 = 119,89т. руб.
2. Заработная плата рабочим в окончательном браке и на его исправление 323,41т. руб. + 119,89т. руб. = 443,3т. руб.
3. Количество человеко часов, отработанных основными производственными рабочими 1886,5час \* 329чел = 620658,5 чел.часов
4. Среднечасовая заработная плата основных производственных рабочих 4758,91т.руб.\*1000 /620658,5 чел.час. = 7,668руб.в час.
5. Стоимость рабочего времени, затраченного на изготовление брака и его исправление 443,3руб. \* 1000 / 7,668руб.в час = 57811,68час.
6. Среднечасовая выработка одним основным производственным рабочим

 87124 т. руб. / 620658,5 чел. час. = 0,14т. руб.

1. Дополнительный объем выработанной товарной продукции за счет ликвидации непроизводственных потерь рабочего времени

 0,14т.руб. \* 57811,68часов = 8093,64 т. руб.

Таким образом, стоимость рабочего времени, затраченного на исправление брака составляет 57811,68 чел.часов. В результате ликвидации непроизводительных потерь рабочего времени увеличение объема товарной продукции возрос на 8093,64 т.руб.

### 1.4.5 ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Предприятие имеет резервы по численности всех категорий работников. План по общей численности выполнен на 89,89%, по ППП на 91,10%, что при перевыполнении плана выпуска производственной продукции является положительным фактором.

Абсолютная экономия численности всех работающих составила 130 человек: по ППП – 105, по непромышленному персоналу 25 человек. Таким образом, наблюдается и абсолютная и относительная экономия по численности ППП.

2. По основным производственным рабочим план выпуска продукции снизился за счет уменьшения численности на -7,07%, а за счет роста выработки на одного основного производственного рабочего увеличился на 45,61%.

3. По данным таблицы 14 можно сделать некоторые предложения по снижению текучести кадров. Улучшение условий труда и укрепление здоровья работников, путем обеспечения рабочих санитарно-бытовыми помещениями, повысить уровень санитарно-гигиенических условий труда. А также рассмотреть вопросы социальной защищенности членов трудового коллектива, а именно оказание материальной помощи, и в первую очередь многодетным семьям. Выдача беспроцентных ссуд на строительство жилья. Выдача пособий на лечение. Можно проводить мероприятия по переобучению персонала, повышению квалификации.

4. Среднегодовая численность ППП сократилась на 18 человек. Количество рабочих дней сократилось на восемнадцать дней. Количество часов отработанных за год одним рабочим сократилось на 167,33 часа. Средняя продолжительность рабочего дня сократилась на 0,13часа. Годовой фонд рабочего времени сократился на 220,55человекочасов.

Как видно из приведенных данных, имеющиеся трудовые ресурсы используются предприятием недостаточно полно. Можно предложить следующие мероприятия:

- сократить дополнительные отпуска с разрешения администрации

- своевременное обслуживание оборудования для сокращения простоев из-за его неисправности

- борьба с прогулами

- своевременное снабжение предприятия необходимыми ресурсами (материалами и сырьём).

## 1.5. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Для оценки уровня производительности труда применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей.

К обобщающим показателям относятся: среднегодовая, среднедневная, среднечасовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели – это затраты времени на производство единицы продукции, определенного вида (трудоемкость продукции или выпуск продук­ции определенного вида в натуральном выражении на один человеко-день или человеко-час).

Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выпол­нение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени.

Кроме этих факторов, существует показатель, такой как производительность тру­да. Под производительностью труда подразумевается способность человека создавать в процессе труда определенное количество продукции на единицу, затрачиваемого труда. То есть рост производительности труда выражается в увеличении единицы продукции в единицу рабочего времени при меньшей численности рабочих. Таким образом, рост производительности труда созда­ет основу образования накоплений, необходимых для расширенного воспроиз­водства и улучшения жизненных условий трудящихся.

Факторами роста производительности труда являются движущие силы или причины, под влиянием которых изменится уровень производительности труда. Все факторы можно объединить в две группы:

1. улучшение организации производства: повышение квалификации рабо­тающих; сокращение потерь по сырью, материалам, энергозатратам; увеличение норм и зон обслуживание; совершенствование структур управления предприятием; ликвидация потерь рабочего времени.
2. повышение технического уровня предприятия: интенсификация технологических процессов; улучшение использования технологического оборудования во времени; механизация и автоматизация ручных и трудоемких работ; внедрение новых технологических схем оборудования, процессов; укрупнение заводов, цехов, служб.

Доходы населения – это сумма средств полученных населением в виде: денежных доходов, натуральных поступлений, льготных и бесплатных ус­луг. К этим средствам относятся: доходы по труду, доходы от собственности, выплаты и льготы из общественных фондов потребления, поступ­ления из финансовой системы и прочие доходы.

Наиболее обобщающим показателям производительности труда являет­ся среднегодовая выработка продукции одним работающим.

Исходные данные для анализа производительности труда приведены в таблице 17.

Таблица 17

Факторный анализ производительности труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонения |
| Абсолютное (+ - ) | Процентное (+ -) |
| 1. Объем товарной продукции (ТП), т. руб.  | 61399 | 87124 | + 25725 | + 41,89 |
| 2. Численность ППП, чел.  | 1181 | 1076 | - 105 | - 8,89 |
| 3. Численность рабочих (ЧР), чел.  | 788 | 705 | - 83 | - 10,53 |
| 4. Удельный вес рабочих в общей численности ППП (УД) | 66,72 | 65,52 | - | - 1,79 |
| 5. Отработано дней одним рабочим за год (Д)  | 216 | 203 | - 13 | - 6.018 |
| 6. Средняя продолжительность рабочего дня (П), час. | 8,0 | 7,7 | - 03 | - 3,75 |
| 7. Общее количество отработанного времени за год всеми рабочими (Т), тыс. чел./ час. | 1361.66 | 1101.98 | - 259.68 | - 19.07 |
| 8. В том числе одним рабочим, тыс. чел./час. | 1816 | 1886,5 | + 70,5 | + 3,88 |

Окончание табл. 17

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонения |
| Абсолютное (+ - ) | Процентное (+ -) |
| 9. Среднегодовая выработка одного работающего, т. руб. /чел. (ГВ) | 51,98 | 80,97 | + 28,99 | + 55,77 |
| 9.а. одного рабочего, т. руб. / чел. (ГВ’) | 77,91 | 123,6 | + 45,69 | + 58,64 |
| 10. Среднедневная выработка рабочего, руб./ день (ДВ) | 360.69 | 608.86 | + 248.17 | + 68.8 |
| 11. Среднечасовая выработка рабочего, руб./час. (ЧВ) | 42,90 | 65,51 | + 22,61 | + 52,70 |
| 12. Непроизводственные затраты времени, чел./час. (Тн) | - | 57596,60 | - | - |
| 13. Сверхплановая экономия времени за внедрения НТП, чел./час. (Тэ) 6% от п. 12 | - | 3455,79 | - | - |
| 14. Изменение стоимости ТП в результате ее структурных сдвигов, т. руб. (ΔВП стр.) | + 20028,35 |

Рис.19 Общее количество отработанного времени за год всеми рабочими

Расчет влияния факторов на изменение уровня среднегодовой выработки ППП, способом абсолютных разниц представлен в таблице 18

Таблица 18

Расчет влияния факторов на уровень среднегодовой выработки ППП предприятия способом абсолютных разниц.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Алгоритм расчета | ΔГВ уд. руб. |
| Изменение за счет: |
| - доли рабочих в общей численности ППП | ΔГВ УД. = Δ УД \* ГВ’ ПЛ.= (- 0,0179) \* 77910  | - 1394,5 |
| - количество отработанных дней одним рабочим за год | ΔГВ Д. = УД ОР. \* ΔД \* ДВ ПЛ. =0,6552 \* (-13) \* 360,69 | -3072,2131 |
| - продолжительность рабочего дня | ΔГВ П. = УД Ф.\*Д ф. \* ΔП \* ЧВ ПЛ. =0,6552 \* 203 \* (- 0,3) \* 42,90 | -1711,78 |
| - среднечасовой выработки | ΔГВ ЧВ. = УД Ф. \* Д Ф. \* П Ф. \* ΔЧВ =0,6552 \* 203 \* 7,7 \* 22,61  | + 23155,88 |
| **Итого** |  | + 16977,38 |

Рис.20 Влияние различных факторов на среднегодовой уровень работающих

По данным таблиц 17 и 18 фактическая среднегодовая выработка одного работающего выше плановой на 16,98т.руб. Она уменьшилась на 1,394т.руб. в связи с уменьшением доли рабочих в общей численности ППП, а так же на 1,712т.руб. из-за сокращения рабочего дня и на 3,072 т.руб. за счет уменьшения количества отработанных дней одним рабочим. Но в то же время возросла на 23,156т.руб. за счет среднечасовой выработки рабочих.

Итого среднегодовая выработка ППП получилась 23,15т.р. - 1,394т.р. - 1,712т.р. - 3,072т.р. = 16,972р. т. р.

Аналогичным образом анализируется изменение среднегодовой выработки рабочего, которая зависит от количества отработанных дней одним рабочим за год, средней продолжительности рабочего дня и среднечасовой выработки. Данный расчет приведен в таблице 19

Таблица 19

Расчет влияния факторов на уровень среднегодовой выработки рабочего способом абсолютных разниц.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Алгоритм расчета | ΔГВ’ руб. |
| Изменение за счет: |
| - количества отработанных дней одним рабочим за год | ΔГВ Д. = ΔД \* П ПЛ. \* ЧВ ПЛ.  = (- 13 дн. ) \* 8 час. \* 42,9 руб.  | - 4416,6 |
| -продолжительности рабочего дня | Δ ГВ п. = Д Ф. \* Δ П\* ЧВ пл. = 203 дн. \* (- 0,3 чел.) \* 42,9руб. | - 2612,61 |
| - среднечасовой выработки | ΔГВ чв. = Д Ф. \* П Ф. \* ЧВ = 203дн. \* 7,7 час. \* ( + 22,61) | + 35341,69 |
| **Итого:** |  | + 28312,48 |

Изменение среднечасовой выработки влияет на уровень среднедневной и среднегодовой выработки рабочих.

Величина среднечасовой выработки зависит от факторов, связанных с изменением трудоёмкости продукции и стоимостной её оценки.

Для расчета влияния этих факторов на среднечасовую выработку используется способ ценовой подстановки, для чего необходимо рассчитать три условных показателя её величины.

 **Первый условный показатель** среднечасовой выработки должен быть рассчитан в сопоставимых с планом условиях (за производительно отработанное время при плановой структуре продукции и плановом техническом уровне производства).

ЧВ УСЛ. 1 = (87124000р. + 20028350р.) / (1101980 чел.час. - 57596,60чел.час. + 3455,79чел.час.) = 102,26

Таким образом, среднечасовая выработка за счет интенсивности труда изменилась на 102,26- 42,90= + 59,36

**Второй условный показатель**

ЧВ УСЛ. 2= (87124000р. + 20028350р.) / (1101980 чел.час. - 57596,60чел.час.) = 102,60

Разность между вторым условным показателем и первым, показывает изменение среднечасовой выработки за счет сверхплановой экономии времени в связи с внедрением мероприятий НТП.

ΔЧВтэ = 102,60 - 102,26 = + 0,34

**Третий условный показатель**

ЧВ УСЛ.3= (87124000р. + 20028350р.) / 1101980 чел.час. = 97,24

Разность между третьим и вторым условным показателем отражает влияние непроизводственных затрат времени на уровень среднечасовой выработки:

ΔЧВтн = 97,24 - 102,60 = -5,36

Сравним третий условный показатель с фактором и узнаем, как изменилась среднечасовая выработка за счет структурных сдвигов производства продукции:

ΔЧВ СТР. = 65,51- 97,24 = -31,73

Таким образом, имеем баланс факторов равный абсолютному отклонению фактической среднечасовой выработки рабочего с плановой выработкой:

(+59,36) + (+0,34) + (-5,36) + (-31,73) = +22,61

Большую роль в изучение влияния факторов на уровень среднечасовой выработки играют приемы корреляционно-регрессионного анализа.

Для того, чтобы узнать, как изменилась среднегодовая выработка рабо­чих, необходимо полученные приросты среднечасовой выработки умножить на фактическое количество отработанных человеко-часов одним рабочим.

(+92,78) + (+0,53) + (-8,378) + (-49,597) = 35,335тыс.руб

Для определения влияния факторов производства на среднегодовую вы­работку одного промышленно-производственного работающего необходимо полученные приросты среднего­довой выработки рабочих умножить на фактический удельный вес рабочих в общей численности ППП

60,793+0,347-5,489-32,49 = 23,161тыс.руб.

35,341\*0,6552=23,155тыс.руб.

Чтобы рассчитать влияние факторов производства на изменение объема выпуска продукции, следует прирост среднегодовой выработки промышленно-производственного работающего за счет i фактора умножить на фактическую среднесписочную численность ППП

(+65413,27) + (+373,37) + (-5906,16) + (-34965,7) = 24914,78 тыс.руб.

23,155\*1076=24914,78тыс.руб.

ΔВП из табл. 17 равно + 25725тыс. руб. ΔВП за счет среднегодовой выработки одного ППП работающего

(-1,395) + (+23,156) + (-3,072) + (-1,712) = +16,977тыс.руб.

ΔВП1 = (-1,395)\* 1076 = -1501,02тыс.руб.

ΔВП2 = (+23,156)\* 1076 = +24915,856тыс.руб.

ΔВП3 = (-3,072)\* 1076 = -3305,472тыс.руб.

 ΔВП4 = (-1,712)\* 1076 = -1842,112тыс.руб. .

(-1501,02)+ (+24915,856)+ (-3305,472)+ (-1842,112) = +18267,252тыс.руб.

(+ 16,977) \* 1076 = +18267,252тыс.руб.

ΔВП за счет изменения численности ППП (25725 - 18267,252 = 7457,748) тыс. руб. Полученные результаты фактического анализа производительности труда на базе приемов корреляционно-регрессионного анализа заносим в таблице 20

Таблица 20

Результаты факторного анализа производительности труда

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Факторы | ΔЧВ, руб. | ΔГВ‘, тыс. руб. | ΔЧВ, тыс.руб. | ΔВП, тыс.руб. |
| 1. Численность персонала | - | - | - | + 7457 |
| 2 .Среднегодовая выработка одного работающего | - | - | - | + 18268 |
| Итого: |  |  |  | + 25725 |
| 2.1 Удельный вес рабочих | - | - | - 1,394 | - 1499,94 |
| 2.2 Количество отработанных дней одним рабочим за год | - | - 4,416 | - 3,072 | - 3305,47 |
| 2.3 Продолжительность рабочего дня | - | - 2,612 | - 1,711 | - 1841,036 |
| 2.4 Изменение среднечасовой выработки | - | + 35,341 | + 23,155 | + 24914,78 |
| Итого: | - | + 28,312 | + 16,977 | + 18268,334 |
| 2.4.1 Организация производства (интенсивность труда) | + 59,1 | + 92,37 | + 60,52 | + 65119,52 |
| 2.4.2 Повышение технического уровня производства | + 37 | + 57,83 | + 37,89 | + 40769,64 |
| 2.4.3 Непроизводительные затраты рабочего времени | - 7,23 | - 11,3 | - 7,40 | - 7962,4 |
| 2.4.4 Структура производства | - 66,26 | - 103,57 | - 67,85 | - 73006,6 |
| Итого: | + 22,61 | + 35,34 | + 23,15 | + 24909,4 |

Большое значение для оценки эффективности трудовых ресурсов на предприятиях имеет показатель рентабельности персонала (отношение прибы­ли к среднегодовой численности ППП). Исходные данные для анализа приведены в таблице 21

Таблица 21

Данные для факторного анализа рентабельности персонала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение ( + -) |
| 1. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.  | 9084,9 | 12885,15 | + 3800,25 |
| 2. Среднегодовая численность ППП, чел. | 1147 | 1128,5 | - 18,5 |
| 3. Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 60566 | 75795 | + 15229 |
| 4. Стоимость товарной продукции, тыс. руб. | 61399 | 87124 | + 25725 |
| 5. Удельный вес в стоимости товарной продукции, % | 98,64 | 86,99 | - 11,65 |
| 6. Среднегодовая сумма капитала (ППОФ), тыс. руб. | 140686 | 137056 | - 3630 |
| 7. Прибыль на одного ПП работающего, тыс. руб. | 7,92 | 11,41 | + 3,49 |
| 8. Рентабельность продукции, % | 17,64 | 20,48 | + 2,84 |
| 9. Себестоимость, тыс. руб. | 51481,1 | 62909,85 | + 11428,75 |
| 10. Рентабельность продаж, % | 15,0 | 17,0 | + 2,0 |
| 11. Коэффициент оборачиваемости капитала | 0,43 | 0,55 | + 0,12 |
| 12. Сумма капитала на одного промышленно- производственного работающего, тыс. руб. / чел. | 122,65 | 121,44 | - 1,21 |
| 13. Среднегодовая выработка работающего в действующих ценах, тыс. руб. / чел. | 53,53 | 77,20 | + 23,67 |

Рис.21 Прибыль от реализации продукции

Рис.22 Себестоимость ТП

Зная, зависимость прибыли от рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости, капитала и функции функционирующего капитала факторную модель данного показателя можно представить в виде:

По первой модели можно определить, как изменилась прибыль на одного работника за счет изменения уровня рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости капитала и капиталовооруженности труда. Прибыль на одного работника по факту выше плановой на +3,44тыс.руб.

В том числе за счет изменения:

- рентабельности продаж (0,17 - 0,15)\* 0,43 \* 122,65 = 1,05тыс.руб.

- оборачиваемости капитала (0,55 - 0,43)\* 0,17 \* 122,65 = 2,5тыс.руб.

- капиталовооруженности (121,44 - 122,65)\* 0,17 \* 0,55 = -0,11тыс.руб.

Итого: 1,05 +2,5 -0,11= 3,44тыс.руб.

Вторая модель устанавливает изменение прибыли на одного промышленно-производственного работающего за счет уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем, объеме произведенной продукции и произво­дительности труда, то есть за счет изменения:

- рентабельности продаж (0,17 - 0,15)\* 0,43 \* 122,65 = 1,05тыс.руб.

- доли выручки в стоимости товарной продукции

(0,8699 - 0,9864)\* 0,17 \* 53,53 = -1,06тыс.руб.

- производительности труда (0,772 - 0,5353)\*0,17\*86,99 = 3,5тыс.руб.

Итого: 1,05-1,06+3,5= 3,44тыс.руб.

По полученным данным таблицы 21 можно сказать, что прибыль на одного работающего увеличилась на 3,44тыс.рублей за счет повышения рентабельности продаж, оборачиваемости капитала, но этот показатель снизился из-за уменьшения капиталовооруженности. Это говорит о том, что предприятию необходимо увеличивать свой капитал и по возможности повысить рентабельность продаж.

Изменение прибыли на одного промышленно-производственного рабо­тающего за счет факторов, формирующих уровень среднегодовой выработки промышленно-производственного персонала, представлены в таблице 22

Таблица 22

Факторы изменения прибыли на одного промышленно-производственного рабо­тающего (изменение отпускных цен не учитывается)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Δ ГВ, тыс. руб. | Изменение прибыли на одного производственно – промышленного работающего, тыс. руб. |
| 1. Удельный вес рабочих | - 1,394 | - 0,245 |
| 2. Количество отработанных дней одним рабочим за год | - 4,416 | - 0,779 |
| 3. Продолжительность рабочего дня работающего | - 1,711 | - 0,301 |
| 4. Изменение среднечасовой выработки | + 23,155 | + 4,086 |
| Итого: | + 15,63 | + 2,761 |
| 5. Изменение отпускных цен | +3,911 | +0,69 |
| Итого: | +19,451 | +3,461 |
| 6. Факторы изменения среднечасовой выработки 6.1 Организация производства (интенсивность труда) | + 60,52 | + 10,681 |
| 6.2 Повышение технологического уровня производства | + 37,89 | + 6,687 |
| 6.3 Непроизводительные затраты рабочего времени | - 7,40 | - 1,306 |
| 6.4 Структура производства | - 67,85 | - 11,975 |
| **Итого:** | + 23,15 | - 4,087 |

Отрицательный результат влияния отдельных факторов можно рассмат­ривать как неиспользованный резерв повышения эффективности трудовых ре­сурсов на предприятии.

Снижение трудоемкости продукции – важнейший фактор повышения производительности труда. В процессе анализа изучают динамику трудоемко­сти выполнения плана по ее уровню, причины ее изменения и влияния на уро­вень производительности труда.

Прибыль на одного промышленно-производственного работающего в отчетном году снизилась за счет уменьшения отработанных дней одним рабочим, снижением продолжительности рабочего дня и удельного веса рабочих, а так же увеличились непроизводительные затраты рабочего времени и ухудшилась структура производства. Это говорит о том, что необходимо качественное изменение в принятии управленческих решений по поводу поиска новых резервов повышения эффективности трудовых ресурсов на предприятии.

Исходные данные представлены в таблице 23

Таблица 23

Анализ динамики и выполнения плана по уровню трудоемкости продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Процент факт к плану |
| 1. Товарная продукция, тыс. руб. | 61399 | 87124 | 141,89 |
| 2. Отработанно всеми рабочими тыс. человекочасов | 1431,1 | 1329,98 | 92,93 |
| 3. Удельная трудоёмкость на одну тыс. руб. человекочасы | 23,30 | 15,26 | 65,49 |
| 4. Среднечасовая выработка руб. / чел. час.  | 42,90 | 65,50 | 152,68 |

Рис.23 Среднечасовая выработка

Из таблицы 23 видно, что плановое задание по снижению трудоемкости продукции перевыполнено на 34,51 % (100 % - 65,49%).

Между изменением общей трудоемкости и среднечасовой выработки существует обратно пропорциональная зависимость.

Зная, как изменилась трудоемкость продукции можно, определить темпы прироста среднечасовой выработки.

Фактическая трудоемкость ниже планового уровня на 34,59%, темп роста производительности труда составляет ΔЧВ% = 52,68%. Зная темп роста производительности труда можно определить процент снижения трудо­емкости продукции.

Таким образом, общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов что и среднегодовая выработка рабочих.

Удельную факторную трудоемкость в сопоставимых с планом условиях можно представить в виде алгоритма.

ВПф – фактический объем выработанной продукции

ΔВПстр. – изменения объема выработанной продукции за счет структурных сдвигов в производстве

Тф - фактические затраты рабочего времени на выпуск продукции, чел.час.

Тн - непроизводительные затраты времени

Тэ - экономия рабочего времени в связи с внедрением мероприятий НТП


### 1.5.1. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Фактическая среднегодовая выработка одного работающего выше плановой на 16,98т.руб она уменьшилась на 1,394т.руб. в связи с уменьшением доли рабочих в общей численности ППП, а так же на 1,712т.руб. из-за сокращения рабочего дня, и на 3,072 т.руб. за счет уменьшения количества отработанных дней одним рабочим. Но в то же время возросла на 23,156т. руб. за счет среднечасовой выработки рабочих.

2. По результатам факторного анализа производительности труда можно сделать следующие выводы: производительность труда увеличивается с по­вышением технического уровня производства и уменьшается в результате не­производительных затрат рабочего времени.

Также можно предложить некоторые направления поиска резервов роста производительности труда, а именно:

**- увеличение выпуска продукции** за счет более полного использования производственной мощности предприятия, так как при наращивании объёмов производства увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения. В результате затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются.

**- сокращение затрат труда на производство продукции** путем интенсификации производства, повышения качества продукции, внедрение комплексной механизации и автоматизации производства, более совершенной техники и технологии производства, сокращения потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства и обеспечения бесперебойного материально-технического снабжения.

3. По полученным данным таблицы 21 можно сказать, что прибыль на одного работающего увеличилась на 3,44тыс.рублей за счет повышения рентабельности продаж, оборачиваемости капитала, но этот показатель снизился из-за уменьшения капиталовооруженности. Это говорит о том, что предприятию необходимо увеличивать свой капитал и по возможности повысить рентабельность продаж.

4. Прибыль на одного промышленно-производственного работающего в отчетном году снизилась за счет уменьшения отработанных дней одним рабочим, снижения продолжительности рабочего дня и удельного веса рабочих, при этом увеличились непроизводительные затраты рабочего времени и ухудшилась структура производства. Это говорит о том, что необходимо качественное изменение в принятии управленческих решений по поводу поиска новых резервов и повышения эффективности трудовых ресурсов на предприятии.

5. На основании результатов факторного анализа производительности труда на базе приёмов корреляционно-регрессивного анализа делаем предложения:

* повысить уровень квалификации персонала;
* повысить уровень производства;
* уменьшить непроизводительные затраты рабочего времени.

## 1.6. АНАЛИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии и уровня про­изводительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

В связи с этим, анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большое значение. В процессе его следует осуществлять систематический контроль за использование фонда заработной платы (оплаты труда), выявлять возможности экономии средств за счет роста производительности труда и снижения трудоемкости продукции.

Фонд заработной платы по действующей инструкции органов статистики включает в себя не только фонд оплаты труда, относимый к текущим издержкам предприятия, но и выплаты за счет средств социальной защиты и чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Сведения об использовании средств, направляемых на потребление, представлены в таблице 24

Таблица 24

Исходные данные для анализа фонда заработной платы ППП

|  |  |
| --- | --- |
| Виды оплаты | Сумма заработной платы, тыс. руб. |
| По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение |
| Абсолютное (+ - ) | Относительное % (+ -) |
| 1. Переменная часть оплаты труда рабочих | 3410,73 | 4663,6 | + 1252.87 | + 36.73 |
| 1.1 По сдельным расценкам | 2950,15 | 3978,63 | + 1028.48 | + 34.86 |
| 1.2 Премия за производственные результаты | 295,35 | 452,26 | + 156.91 | + 53.12 |
| 2. Постоянная часть оплаты труда рабочих | 4002,73 | 4521,36 | + 518,63 | + 12,95 |

Окончание табл. 24

|  |  |
| --- | --- |
| Виды оплаты | Сумма заработной платы, тыс. руб. |
| По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение |
| Абсолютное (+ - ) | Относительное % (+ -) |
| 2.1 Повременная оплата труда по тарифным ставкам (уменьшенная на отпускные) | 3260,3 | 2941,9 | - 318,4 | - 9,76 |
| 2.2 Доплаты | 583,27 | 1352,41 | + 769.14 | + 131.86 |
| 2.2.1 За сверхурочное время | 583,27 | 1352,41 | + 769.14 | + 131.86 |
| 2.2.2 За стаж работы | - | - | - | - |
| 2.2.3 За простой по вине предприятия | - | - | - | - |
| 3. Всего оплата труда рабочих без отпускных) | 7413,46 | 9184,96 | + 1771,5 | + 23,89 |
| 4. Оплата отпусков рабочим | 324,39 | 459,76 | + 135.37 | + 41.73 |
| 4.1 Относящееся к переменной части | 165,23 | 232,71 | + 67.48 | + 40.84 |
| 4.2 Относящееся к постоянной части | 159,16 | 227,05 | + 67.89 | + 42.65 |
| 5. Оплата труда служащих (относим к постоянной части) | 1328,12 | 1436,5 | + 108.38 | + 8.16 |
| 6. Общий фонд заработной платы промышленно-производственных рабочих, в том числе: | 8741,58 | 10621,46 | + 1879,88 | + 21,50 |
| 6.1 Переменная часть | 3410,73 | 4663,6 | + 1252,87 | + 36,73 |
| 6.2 Постоянная часть | 5330,85 | 5957,86 | + 627,04 | + 11,76 |
| 7. Удельный вес в общем фонде заработной платы, % |  |  |  |  |
| 7.1 Переменной части | 39,02 | 43,91 | - | + 12,53 |
| 7.2 Постоянной части | 60,98 | 56,09 | - | - 8,01 |

Рис.24 Общий фонд заработной платы промышленно – производственных рабочих

На основании данных таблице 24 определим относительное отклонение по фонду заработной платы с учетом выполнения плана по производству товарной продукции

ΔФЗПотн.=ФЗПф–ФЗПскор.=ФЗПфппп–(ФЗПт.пер\*Квп+ФЗПпл.пост)

где: ΔФЗПотн. – относительное отклонение по фонда заработной платы;

ФЗПф – фактическое фонд заработной платы;

ФЗПскор. – фонд заработной платы плановый, скорректируемый на коэффици­ент выполнения плана по выпуску продукции;

ФЗПпямер.,ФЗПпл.пост. – соответственно переменная и постоянная сумма пла­нового фонда заработной платы;

ΔФЗПотн. = 10621,46-(3410,73\*1,4189+5330,85) = + 451,1252тыс. руб.

При расчете относительного отклонения по ФЗП можно использовать по­правочный коэффициент (Кпер.), который отражает удельный вес переменной заработной платы в общем, фонде

Поправочный коэффициент отражает удельный вес переменной зара­ботной платы в общем, фонде и показывает на какую долю процента следует увеличить плановый фонд заработной платы за каждый процент перевыполне­ния плана по выпуску продукции (ΔТП%)

Следовательно, на данном предприятие имеется и относительный пере­расход ФЗП равный 464,672тыс. руб.

Далее определим факторы абсолютного и относительного отклонения по фонду заработной платы.

Переменная часть ФЗП зависит от объема производства продукции (ТП), его структуры (Удi), удельной трудоемкости (УТЕi) и уровня среднечасовой оп­латы труда (Отi)

Для расчета влияния этих факторов на абсолютное и относительное отклоне­ние по ФЗП (переменная часть) необходимы данные приведенные в таблице 25.

 Таблица 25

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма, тыс. руб. |
| 1. ФЗП план | 3410,73 |
| 2. По плану, пересчитанному на фактический объем производства продукции | 4839,48 |
| 3.По плану, пересчитанному на фактический объем производства продукции и фактическую структуруУЗППЛ = 0,055 | 6799,11 |
| 4. Фактически при фактически удельной трудоёмкости и плановом уровне оплаты труда | 3057,87 |
| 5. Фактически | 4663,6 |
| 6. Отклонение от плана |  |
| - абсолютное | 1252,87 |
| - относительное | - 175,88 |

### 1.6.1. АНАЛИЗ ПЕРЕМЕННОЙ ЧАСТИ ФЗП

Расчет влияния факторов на изменение переменной части ФЗП приведен в таблице 26

Таблица 26

Расчет влияния факторов на изменение переменной части ФЗП, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Фактор | ΔФЗПАБС. | ΔФЗПОТН |
| 1. Объем производства продукции, шт. | + 1428.75 | - |
| 2. Структура произведенной продукции | + 1959,63 | + 1959,63 |
| 3. Удельная трудоёмкость продукции | -3741,24 | 3741,24 |
| 4. Уровень оплаты труда | 1605,73 | 1605,73 |
| Итого: | + 1252,87 | - 175,88 |

Результаты расчетов говорят о том, что на данном предприятие имеется относительный перерасход переменной заработной платы. Он может произойти из-за опережающих темпов роста заработной платы по отношению к росту производительности труда, а также за счет изменения структуры производства.

### 1.6.2. АНАЛИЗ ПОСТОЯННОЙ ЧАСТИ ФЗП

Для детерминированного факторного анализа абсолютного отклонения по фонду повременной заработной платы могут быть использованы следующие модели:

ФЗП = ЧР \* ГЗП

ФЗП = ЧР \* Д \* ДЗП

ФЗП = ЧР \* Д \* ЧЗП

где ЧР – численность работающих

ГЗП – среднегодовая заработная плата

Д – количество отработанных дней одним рабочим за год

П – средняя продолжительность рабочей смены, час

ЧЗП – среднечасовая заработная плата одного рабочего, руб.

Исходные данные приведены в таблице 27

Таблица 27

Исходные данные для анализа повременного фонда заработной платы рабочих

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение ( + - ) |
| 1. Среднесписочная численность рабочих повременщиков, чел. |  |  | - 58 |
| 2. Количество отработанных дней одним рабочим в среднем за год, дней | 216 | 203 | - 13 |
| 3. Средняя продолжительность рабочей смены, час. | 8 | 7,7 | - 0,3 |
| 4. Фонд повременной оплаты труда рабочих, тыс.руб. | 3260,3 | 2941,9 | - 318,4 |
| 5. Заработная плата одного рабочего, руб. |  |  |  |
| - среднегодовая | 7512 | 7824 | + 312 |
| - среднедневная | 34,77 | 38,54 | + 3,77 |
| - среднечасовая | 4,34 | 5 | + 0,66 |

Расчет влияния факторов, проведенных в табл. 27, можно произвести способом абсолютных разниц

Итого: (-435696)+ (+117312)= -318384тыс.руб.

В том числе ΔФЗПгзп. изменилась за счет:

Итого: (-169,711)+(-101,337)+(+395,542)=124,494тыс.руб.=>к 117,312тыс.руб.

Таким образом, экономия повременного фонда зарплаты и увеличение среднегодового заработка произошла в основном за счет уменьшения численности рабочих повременщиков. Рост среднечасовой оплаты труда произошел в результате повышения тарифных ставок в связи с инфляцией.

На изменение ФЗП служащих могли повлиять численность и среднегодо­вой заработок.

1. На данном предприятии численность служащих снизилась на 22 человека

- по плану 15 + 180 + 198 = 393 человека

-по факту 9+170+192 = 371 человек 371 - 393 = -22человек

2. Оплата труда служащих:

-по плану 1328,12 тыс. руб.

-по факту 1436,5 тыс. руб.

3. Среднегодовая заработная плата на одного человека

-по плану 1328,12 / 393 =3,38тыс. руб.

-по факту 1436,5 / 371 = 3,87тыс. руб.

4. Должностной оклад в среднем на одного человека

-по плану 3,38 \* 1000 /12 = 281,67 руб.

-по факту 3,87\* 1000 / 12 = 322,5руб.

5. ФЗП служащих изменился за счет изменения численности

Итого: (-74,36)+ (+181,79) = 107,43тыс.руб. => 108,38тыс.руб.

### 1.6.3. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФЗП

Для оценки эффективности использования средств на оплату труда применя­ются показатели, приведенные в таблице 28

Таблица 28

 Показатели эффективности использования фонда заработной платы ППП

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение (+ - ) |
| 1. Производство продукции ТП, тыс. руб. |  |  | + 25725 |
| 2. ФЗП ППП, тыс. руб. | 8741,58 | 10621,46 | + 1879,88 |
| 3. Производство ТП на рубль ЗП, тыс. руб. | 7,02 | 8,20 | + 1 |
| 4. Реализовано продукции, тыс. руб. | 60566 | 75795 | + 15229 |
| 5. Выручка на рубль ЗП, тыс. руб. | 6,92 | 7,13 | + 0,21 |
| 6. Сумма валовой прибыли от реализации продукции, тыс. руб. | 9084,9 | 12885,15 | + 3800,25 |
| 7. Сумма валовой прибыли на рубль ЗП, тыс. руб. | 1,03 | 1,21 | + 0,18 |
| 8. Сумма чистой прибыли (30% по плану, 31% по факту от суммы валовой прибыли), тыс. руб. | 2725,47 | 3994,39 | + 1268,92 |
| 9. Сумма чистой прибыли на рубль ЗП, руб. | 0,31 | 0,37 | + 0,06 |
| 10. Сумма реинвестированной прибыли (55% по плану, 60% по факту от суммы чистой прибыли), тыс. руб. | 1499 | 2396,63 | + 897,63 |
| 11. Сумма реинвестированной прибыли на рубль ЗП, тыс. руб. | 0,17 | 0,22 | + 0,05 |

Рис.25 Выручка на рубль ЗП

Из таблице 28. видно, что анализируемое предприятие добилось повышения эффективности использования средств фонда оплаты труда. На рубль зарплаты в отчетном году произведено больше товарной продукции, получено больше валовой и чистой прибыли, сделано больше отчислений в фонд накопления, что следует оценить положительно.

Для расчета влияния факторов, влияющих на изменения чистой прибыли на рубль заработной платы применяется способ цепной подстановки.

Исходные данные приведены в таблице 29

Таблица 29

Данные для факторного анализа прибыли на рубль зарплаты

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение(+ -) |
| 1. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. |  |  | + 3800,25 |
| 2. Чистая прибыль, тыс. руб. | 2725,47 | 3994,39 | + 1268,92 |
| 3. Доля чистой прибыли в общей сумме прибыли | 0,3 | 0,31 | + 0,01 |
| 4. Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 61399 | 87124 | + 25725 |
| 5. Стоимость выпущенной продукции, тыс. руб. | 60566 | 75795 | + 15229 |
| 6. Удельный вес выручки в стоимости, произведенной продукции, % | 101,37 | 114,94 | + 13,57 |
| 7. Рентабельность продаж, % | 15,0 | 17,0 | + 2,0 |
| 8. Фонд заработной платы ППП, тыс. руб. | 8741,58 | 10621,46 | + 1879,88 |
| 9. Отработанно дней одним рабочим за год | 216 | 203 | - 13 |
| 10. Среднедневная заработная плата ППП, тыс. руб. | 40,47 | 52,32 | + 11,85 |
| 11. Прибыль на рубль з/п, руб. | 1,039 | 1,21 | + 0,171 |
| 12. Чистая прибыль на рубль з/п, руб. | 0,31 | 0,37 | + 0,06 |
| 13. Удельный вес рабочих в общей численности промышленного – производственного персонала, % | 66,73 | 65,52 | - 1,21 |
| 14. Средняя продолжительность рабочего дня, час. | 8,0 | 7,7 | - 0,03 |
| 15. Среднечасовая выработка рабочего, руб. / час. | 42,90 | 65,50 | + 2,26 |
| 16. Численность ППП, чел. | 1181 | 1076 | - 105 |
| 17. Среднегодовая з/п ППП, тыс. руб. | 7,40 | 9,87 | + 2,47 |

Рис.26 Чистая прибыль

Рис.27 Средняя продолжительность рабочего дня

На базе данных табл. 29 ведем расчеты:

Изменение чистой прибыли на рубль зарплаты:

0,412-0,305 = + 0,107руб.

в том числе за счет изменения:

- среднегодового заработка одного работника предприятия

0,229-0,305= -0,076руб.;

- удельного веса рабочих в общей численности персонала

0,224-0,229 = -0,005руб.;

- количества отработанных дней одним рабочим за год

0,211-0,224 = -0,013руб.;

- средней продолжительности рабочего дня

0,203-0,211= -0,008руб.;

- среднечасовой выработки рабочих

0,310-0,203 = +0,107руб.;

- коэффициента реализуемости продукции

0,352-0,310 = +0,042руб.;

- уровня рентабельности продаж

0,398-0,352 = +0,046руб.;

- доли чистой прибыли в общей сумме валовой прибыли

0,412-0,398 = +0,014руб.;

**Итого:** (-0,076) + (-0,005) + (-0,013) + (-0,008) + (+0,107) + (+0,042) + (+0,046) + (+0,014) = 0,107

Изменение чистой прибыли на рубль зарплаты в значительной степени снизилось за счет среднегодового заработка одного работника предприятия, удельного веса рабочих в общей численности персонала, количества отработанных дней одним рабочим за год, а так же средней продолжительности рабочего дня. Это говорит о том, что предприятию необходимо правильно организовать фонд рабочего времени, что позволит повысить среднегодовой заработок.

Следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда.

Для расширенного воспроизводства и получения прибыли необходимо, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оп­латы. Если такой принцип не соблюдается, то происходит иерархия фонда зар­платы, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли. Изменение среднего заработка ППП за сравнимый период ха­рактеризуется его индексом (Iсз)

где СЗф., СЗпл. – соответственно среднегодовая зарплата за отчетный и плано­вый периоды

Аналогично рассчитывается индекс производительности труда:

где ГВф., ГВпл. – среднегодовая выработка одного промышленно-производственного работающего соответственно фактически и по плану:

Приведенные данные показывают, что на нашем предприятии темпы роста производительности труда опережают темпы роста оплаты труда. Коэффициент опережения равен:

Для определения суммы экономии (-Э) или перерасхода (+Э) ФЗП в свя­зи с изменением соотношения между темпами роста производительности тру­да и его оплаты используется следующая формула:

На предприятии низкие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами роста оплаты труда. Этому способствовало увеличение фонда заработной платы на сумму 765,5 тыс. руб.

Проведенный анализ, показывает основные направления поиска резер­вов повышения эффективности использования средств на оплату труда. На анализируемом предприятии это сокращение сверхплановых внутрисменных и непроизводительных потерь рабочего времени, повышение коэффициента реализуемости продукции.

Таким образом, увеличение чистой прибыли на рубль заработной платы происходит в основном за счет уровня рентабельности продаж, среднечасовой выработки рабочих, коэффициента реализуемости продукции.

### 1.6.4. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

1. На предприятии имеется небольшой излишек фонда заработной платы равный 464672 рубля. Это позволит предприятию пустить его на премию, а также на материальную поддержку работникам.
2. На предприятии имеется относительный перерасход переменной части заработной платы, он произошел из-за изменения структуры производства.
3. Экономия повременного фонда заработной платы и увеличение среднегодового заработка произошел за счет уменьшения численности рабочих повременщиков. Рост среднечасовой оплаты труда произошел в результате повышения тарифных ставок в связи с инфляцией.
4. Из таблицы 28 видно, что анализируемое предприятие добилось повышения эффективности использования средств фонда заработной платы труда. На рубль заработной платы в отчетном году произведено больше товарной и валовой продукции, получено больше чистой прибыли, произведено больше отчислений в фонд накопления, что является положительным фактором.
5. Изменение чистой прибыли на рубль зарплаты в значительной степени снизилось за счет среднегодового заработка одного работника предприятия, удельного веса рабочих в общей численности персонала, количества отработанных дней одним рабочим за год, а так же средней продолжительности рабочего дня. Это говорит о том, что предприятию необходимо правильно организовать фонд рабочего времени, или сократить управленческий персонал, что позволит повысить среднегодовой заработок.

## 1.7. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)

Важными показателями, характеризующими работу предприятий, явля­ется себестоимость продукции, работ и услуг.

Себестоимость продукции - это выраженная в деньгах сумма всех затрат предприятия на производство и реализацию продукции. От её уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного вос­производства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Себестоимость один из важнейших качественных показателей, характе­ризующий все стороны работы предприятия:

1. использование основных и оборотных средств;

2. организацию труда и производства;

3. уровень техники и технологии.

С точки зрения уровня формирования затрат:

* индивидуальную себестоимость, отражает стоимостные издержки конкрет­ного предприятия на производство и реализацию определенного вида про­дукции;
* среднеотраслевую себестоимость, отражает в среднем издержки по всем предприятиям в отрасли.

Анализ себестоимости продукции позволяет выяснить тенденции изме­нения данного показателя, выполнения плана по его уровню, определить влия­ние факторов на его прирост, установить резервы и дать оценку работы пред­приятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции. Объектами анализа себестоимости продукции являются следующие показате­ли:

- полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат;

- затраты на рубль товарной продукции;

- себестоимость отдельных изделий;

- отдельные статьи затрат.

В зависимости от объёма производства все затраты предприятия можно разделить на постоянные и переменные. Исходные данные для такого анализа приведены в таблице 30.

Таблица 30

Анализ затрат на производство общего объема продукции в стоимостном измерении

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. | Структура затрат, % |
| План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - | План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - |
| 1. Товарная продукция, тыс. руб. | 61399 | 87124 | + 25725 |  |  |  |
| 2. Реализация продукции, тыс. руб. | 60566 | 75795 | + 15229 |  |  |  |
| 3. Рентабельность реализации продукции, % | 17,64 | 20,48 | + 2,84 |  |  |  |
| 4. Рентабельность продаж, % | 15,0 | 17,0 | + 2,0 |  |  |  |
| 5. Прибыль от реализации, тыс. руб. | 9084,9 | 12885,15 | + 3800,25 |  |  |  |
| 6. Себестоимость продукции, тыс. руб. | 51481,1 | 62909,85 | + 11428,75 | 100,0 | 100,0 | 0,00 |
| 7. Материальные затраты, тыс. руб. | 22453 | 33882 | + 11429 | 43,63 | 53,88 | + 10,25 |
| 8. Заработная плата ППП, тыс. руб. | 8741,58 | 10621,46 | + 1879,88 | 16,98 | 16,88 | - 0,1 |
| 9. Отчисления на соц. нужды (30%), тыс.руб. | 2622,47 | 3186,43 | + 563,96 | 5,09 | 5,06 | - 0,03 |
| - постоянная часть оплаты труда ППП | 5330,85 | 5957,86 | + 627,04 | - | - | - |
| Отчисления на соц. нужды (30%) | 1599,25 | 1787,35 | + 188,1 | - | - | - |
| - переменная часть | 3410,73 | 4663,6 | + 1252,87 | - | - | - |
| Отчисления на соц. нужды (30%) | 1023,21 | 1399,08 | + 375,87 | - | - | - |
| 10. Стоимость пассивной части ППОФ, тыс.руб. | 26437 | 26437 | 0,00 | - | - | - |
| 11. амортизация (1,2%), тыс.руб. | 317,24 | 317,24 | 0,00 | - | - | - |
| 12. Стоимость активной части ППОФ, тыс.руб. | 114249 | 110619 | - 3630 | - | - | - |

Окончание табл. 30

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. | Структура затрат, % |
| План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - | План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - |
| 13. Амортизация (5%) | 5712,45 | 5530,95 | - 181,51 | - | - | - |
| 14. Суммарная амортизация, тыс.руб. | 6029,69 | 5848,19 | - 181,5 | 11,71 | 9,29 | - 2,42 |
| 15. Прочие расходы, тыс.руб. | 11634,37 | 9371,77 | - 2262,6 | 22,59 | 14,89 | - 7,7 |
| В том числе:- Переменные расходы | 26886,94 | 39944,68 | + 13057,74 | 52,23 | 63,50 | + 11,27 |
| - Постоянные расходы | 24594,16 | 22965,17 | - 1628,99 | 47,77 | 36,50 | - 11,27 |

Рис.28 Себестоимость продукции

Рис.29 Материальные затраты

Рис.30 Амортизация ППОФ

Как видно из таблицы 30, фактические затраты предприятия выше плановых на 11428,75 тыс. руб. или на 18,166 %. Перерасход произошел по всем видам и, осо­бенно, по материальным затратам.

Увеличилась сумма переменных затрат при этом постоянные затраты уменьшились и не­сколько изменилась структура затрат.

Увеличилась доля материальных затрат, при этом доля заработной платы и от­числений на социальные нужды несколько снизилась. Снизилась также доля суммы амортизации, что явилось следствием увеличения общей суммы затрат.

Проведем анализ затрат на производство едини­цы продукции в натуральном измерении.

Исходные данные для такого анализа приведены в таблице 31

Таблица 31

Анализ затрат на производство единицы продукции в натуральном измерении

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. | Структура затрат, % |
| План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - | План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - |
| 1. Объем выработанной товарной продукции, тыс. ед. | 5500 | 6010 | + 510 |  |  |  |
| 2. Реализованная продукция, тыс. руб. | 60566 | 75795 | + 15229 |  |  |  |
| 3. Средняя цена реализации руб. / ед. | 11,012 | 12,611 | + 1,599 |  |  |  |

 Окончание табл. 31

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. | Структура затрат, % |
| План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - | План 2001 г. | Факт 2001 г. | + - |
| 4. Себестоимость продукции, тыс. руб. | 51481,1 | 62909,85 | +11428,75 |  |  |  |
| 5. Себестоимость одной единицы продукции, руб. / ед. | 9,3602 | 10,467 | + 1,1068 | 100,0 | 100,0 | 0,00 |
| - Материальные затраты | 4,082 | 5,63 | + 1,548 | 43,63 | 53,88 | +10,25 |
| - Заработная плата ППП | 1,589 | 1,767 | + 0,178 | 16,98 | 16,88 | - 0,1 |
| - Отчисления на соц. нуждыв том числе: | 0,47 | 0,53 | + 0,06 | 5,09 | 5,06 | - 0,03 |
| а) Постоянная часть оплаты труда | 0,96 | 0,99 | + 0,03 |  |  |  |
| - Отчисления на соц. нужды | 0,29 | 0,29 | 0,00 |  |  |  |
| б) Переменная часть оплаты труда | 0,62 | 0,77 | + 0,15 |  |  |  |
| - Отчисления на соц. нужды | 0,186 | 0,232 | + 0,046 |  |  |  |
| - Амортизация  | 1,096 | 0,97 | - 0,126 | 11,71 | 9,29 | - 2,42 |
| - Прочие расходы | 2,115 | 1,559 | - 0,556 | 22,59 | 14,89 | - 7,7 |
| В том числе:- Переменные расходы | 4,888 | 6,646 | + 1,758 | 52,23 | 63,50 | +11,27 |
| - Постоянные расходы | 4,471 | 3,821 | - 0,65 | 47,77 | 36,50 | - 11,27 |

Рис.31 Затраты на единицу продукции

Себестоимость по сравнению с планом возросла на 1,1068руб., что позволило получить дополнительно 15229т.руб, но это говорит об нестабильной работе предприятия.

Общая сумма затрат (Зобщ.) может измениться из-за объема выпуска продукции в целом по предприятию (YВПобщ.), структуры производства товарной продукции (YДi), уровня пе­ременных затрат на единицу продукции (Вi) и суммы постоянных расходов на весь выпуск продукции (А)

Данные для расчета влияния этих факторов приведены в таблице 32

Таблица 32

Исходные данные для факторного анализа общей суммы издержек на производство и реализацию продукции.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Затраты | Сумма, тыс. руб. | Факторы изменения затрат |
| Объем выпуска продукции | Структура продукции | Переменные затраты | Постоянные затраты |
| 1. По плану на плановый выпуск продукции | 51478,16 | План | План | План | План |
| По плану, пересчитанному на фактический объём производства продукции при сохранении плановой структуры | 53900,92 | Факт | План | План | План |
| 2. По плановому уровню на фактический выпуск продукции при фактической её структуре | 53971,04 | Факт | Факт | План | План |
| 3. Фактически при плановом уровне постоянных затрат | 64536,62 | Факт | Факт | Факт | План |
| 4. Фактически | 62907,63 | Факт | Факт | Факт | Факт |

1. (5500 \* 4,888)+ 24594,16= 51478,16тыс.руб.

2. Ктп =6010/5500=1,09

(26886,94 \* 1,09)+ 24594,16= 53900,92тыс.руб.

3. (6010 \* 4,888)+ 24594,16= 53971,04тыс.руб.

4. (6010 \* 6,646)+ 24594,16= 64536,62тыс.руб.

5. (6010 \* 6,646)+ 22965,17 = 62907,63тыс.руб.

Из табл. 32 видно, что в связи с перевыполнением плана по выпуску товар­ной продукции в натуральном выражении на 9 % (К=1,09) сумма затрат воз­росла на (53971,04 - 51478,16) = +2422,76 тыс. руб. или на 4,62 %.

За счет изменения структуры выпуска продукции сумма затрат увеличилась на (53971,04 - 53900,92) = +70,12тыс.руб.

Из-за повышения уровня удельных переменных затрат перерасход из­держек на производство продукции составил:

(64536,62 - 53971,04) = +10565,58 тыс. руб.

Постоянные расходы уменьшились по сравнению с планом на:

(22965,17 - 24594,16) = -1628,99 тыс.руб.

это послужило одной из причин уменьшения общей суммы затрат. Таким образом, общая сумма затрат выше плановой на:

(62907,63 - 51478,16) = 11429,47тыс. руб. или на 18,17%,

в том числе за счет перевыполнения плана по объему производства продукции и изменения её структуры она возросла на:

(53971,04 - 51478,16) = 2492,88тыс.руб. или на 4,84%

(2422,76 + 70,12) = 2492,88тыс.руб., а за счет роста себестоимости продукции на: (64536,62 - 53971,04) =10565,58тыс.руб. или на 19,58%

(10565,58 + 2492,88) = 13058,46тыс.руб.

4,84% + 19,58% = 24,42%=> 18,17%

### 1.7.1 АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО ТП НА ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

Затраты на рубль товарной продукции непосредственно зависят от изме­нения общей суммы затрат на производство и реализацию продукции и от из­менения стоимости произведенной продукции.

На общую сумму затрат оказывает влияние объем производства продукции, ее структура, изменение переменных и постоянных затрат, которые в свою оче­редь могут увеличиваться или уменьшаться за счет уровня ресурсоемкости продукции и цен на потребляемые ресурсы.

Стоимость товарной продукции зависит от объема выпуска, его структуры и цен на продукцию:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ТП | Факторы | Тыс. руб. |
| По плану | (5500 \* 11,012) = 60566 тыс. руб. | 60566 |
| Фактически при плановой структуре и плановых ценах | (5500\* 12,611) + 20028,35 | 89388,85 |
| Фактически по ценам плана | 6010 \* 11,012 = 66182,12 тыс. руб. | 66182,12 |
| Фактически по фактическим ценам | 6010\* 12,611 = 75795 тыс. руб. | 75795 |

Влияние факторов первого уровня на изменение затрат на рубль товар­ной продукции рассчитывается способом цепной подстановки. Исходные данные представлены в таблице 33

Таблица 33

Расчет влияния факторов на изменение суммы затрат на рубль товарной продукции

|  |  |
| --- | --- |
|  Затраты на рубль товарной продукции, %. | Фактор |
| Объём производства | Структура производства | Уровень удельных переменных затрат | Суммы постоянных затрат | Отпускные цены на продажу |
| План = 84,99 | План | План | План | План | План |
| Усл.1= 60,35  | Факт | План | План | План | План |
| Усл.2= 81,54 | Факт | Факт | План | План | План |
| Усл.3= 97,51 | Факт | Факт | Факт | План | План |
| Усл.4= 95,05 | Факт | Факт | Факт | Факт | План |
| Факт = 83,0 | Факт | Факт | Факт | Факт | Факт |
| Δобщ.=83,0-84,99= -1,99 | - 24,64 | - 3,45 | + 12,52 | + 10,06 | - 12,05 |

Аналитические расчеты табл. 33 показывают, что предприятие уменьши­ло затраты на рубль товарной продукции на (83,0 - 84,99) = -1,99%. В том числе за счет:

-увеличения объема производства продукции на (60,35 - 84,99) = -24,64%.

-изменения структуры производства на (81,54-60,35) = +21,19%.

-уровня удельных переменных затрат на единицу продукции на (97,51- 81,54) = +15,97%.

-увеличения суммы постоянных расходов на (95,05- 97,51) = -2,46%.

-повышения оптовых цен на продукцию на (83,0 - 95,05)= -12,05%.

Итого: -24,64+21,19+15,97-2,4-12,05= -1,99%.

Чтобы установить влияние исследуемых факторов на изменение суммы прибыли, необходимо абсолютные приросты затрат на рубль товарной продук­ции за счет каждого фактора умножить на фактический уровень реализации продукции, выраженный в плановых ценах.

Исходные данные анализа представлены в таблице 34

Таблица 34

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Расчет влияния | Изменения суммы прибыли, тыс. руб. |
| 1. Объём выпуска товарной продукции | - 24,64 \* 66182,12 / 100 | +16307,27 |
| 2. Структура товарной продукции | (- 3,45) \* 66182,12 / 100 = | + 2283,28 |
| 3. Уровень переменных затрат на единицу продукции | (+ 12,52) \* 66182,12 / 100 = | - 8286 |
| 4. Увеличение суммы постоянных затрат на производство и реализацию продукции | (+10,06) \* 66182,12 / 100 = | - 6657,92 |
| 5. Изменения уровня отпускных цен на продукцию | (-12,05) \* 66182,12 / 100 = | + 7974,94 |
| Итого: |  | + 7055,01 |

Из данных табл. 34 видно, что увеличению прибыли, в том числе способствовали:

- рост уровня объема выпуска продукции;

- рост отпускных цен;

- структура товарной продукции.

Отрицательное влияние на прибыль оказали факторы:

- рост цен на потребленные ресурсы (внешний фактор);

- повышение уровня суммы постоянных затрат (внутренний фактор).

Анализ себестоимости единицы выработанной товарной продукции ведем на базе данных таблице 35

Таблица 35

Исходные данные для факторного анализа себестоимости изделий (анализ ведем по количеству всей выработанной товарной продукции)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение (+ -) |
| 1. Объём производства, шт. | 5500 | 6010 | + 510 |
| 2. Сумма постоянных затрат, т.руб. | 24594,16 | 22965,17 | - 1628,99 |
| 3. Сумма переменных затрат на единицу продукции, тыс. руб. / ед. | 4,888 | 6,646 | + 1,758 |
| 4. Себестоимость одной единицы продукции, руб. / ед. | 9,3602 | 10,467 | + 1,1068 |

Используя факторную модель

,

где Сi – изменение себестоимости изделий;

Ai – сумма постоянных затрат;

YBПi – количество произведенных изделий ;

Bi – сумма переменных затрат на единицу продукции.

Из данных табл. 35 произведем расчет влияния факторов на изменение себестоимости изделий методом цепной подстановки.

=

=

=

=

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет:

ΔСобщ = Сф. – Спл. = 10,467-9,359 = +1,108руб.

в том числе за счет изменения:

- объема производства продукции (-8,98)+(-9,359)= -0,379руб;

- суммы постоянных затрат (+8,709) +(-8,98) = -0,271руб;

- суммы удельных затрат (+10,467)+(-8,709) = +1,758руб.

### 1.7.2 АНАЛИЗ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

Общая сумма затрат по статье «Материальные затраты» зависит от объ­ема производства продукции (YВП), структуры производства товарной продукции (YДi) и изменения удельных затрат на отдельные изделия (YM3i), которые в свою очередь зависят от коли­чества расходованных материалов на единицу продукции (YPi) и средней цены единицы материалов (Цi) см. схема 1.

Влияние этих факторов на изменение общей суммы материальных за­трат определяется способом цепной подстановки. Затраты материалов на производство продукции

а) по плану

Σ(YВПiпл.\*УРiпл.\*Цiпл.) = 5500\*4,89\*11,012 = 296167,74тыс.руб.

б) по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре

Σ(YВПiпл.\*УРiпл.\*Цiпл.)\*Кmn = 5500\*4,89\*11,012\*1,12= 331707,869тыс.руб.

Кmn- перевыполнение плана по выпуску товарной продукции в натуральном выражении, преобразованный в коэффициент

в) по плановым нормам и плановым ценам на фактический выпуск продукции при фактической её структуре

Σ(YВПiф.\*УРiпл.\*Цiпл.) = 6010\*4,89\*11,012= 323630,567тыс.руб.

г) фактически по плановым ценам

Σ(YВПiф.\*УРiф.\*Цiпл.) = 6010\*6,65\*11,012= 440111,098тыс.руб.

д) фактически

Σ(YВПiф.\*УРiф.\*Цiф.) = 6010\*6,65\*12,611= 504017,532тыс.руб.

Согласно данным, расход материалов на производство продукции увели­чился на 207849,792тыс. руб. в том числе за счет:

-объем производства продукции

(331707,869-296167,74)=+35540,129тыс.дуб.;

-структуры производства продукции

(323630,567-331707,869) = -8077,302тыс.руб.;

-удельного расхода материалов

(440111,098-323630,567)= +116480,531тыс.руб.;

-цены на сырье и материалы

(504017,532-440111,098) = +63906,434тыс.руб.

Итого: (+35540,129)+ (-8077,302) + (+116480,531) + (+63906,434) = +207849,792тыс.руб.

Сумма материальных затрат на выпуск отдельных изделий зависит от тех же факторов, кроме структуры производства

МЗi = YВПi \* УРi \* Цi

Прямые материальные затраты на производство продукции

Объем производства ТП

Структура ТП

Уровень затрат на 1 продукции

Расходы сырья на 1 продукции

Средняя стоимость 1 сырья и материалов

Прогрессивность норм расхода сырья

Изменение норм расхода

Качество сырья и материалов

Отходы и потери сырья и материалов

Техника и технология производства

Цены приобретения

Рецептура сырья

Заготовительные расходы

Транспортные расходы

Инфляционные расходы

Рынки сырья

Качество сырья

Расстояние перевозки

Вид транспорта

Тарифы на услуги транспорта

Схема 1. Структурно-логическая схема факторной системы прямых материальных затрат

### 1.7.3 АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ

Анализ динамики затрат на рубль товарной продукции, её доли в себе­стоимости продукции, изучение факторов, определяющих её величину, и поиск резервов экономии средств по данной статье имеет большое значение.

Общая сумма прямой зарплаты зависит от объема производства товар­ной продукции (YBПi), структуры производства товарной продукции и уровня затрат на отдельные изделия, ко­торый определяется трудоемкостью продукции (VTEi), уровнем оплаты труда за 1 чел.-час (ОТi).

Для расчета влияния этих факторов необходимо иметь следующие ис­ходные данные (табл. 35, табл. 23). Сумма прямой зарплаты на производство продукции в натуральном измерении:

а) по плану

Σ(YВПiпл.\*УТЕiпл\*ОТiпл.) = 5500\*23,30\*42,90= 5497635тыс.руб.

б) по плану, пересчитанному на фактический выпуск продукции при плановой её структуре

Σ(YВПiпл.\*УТЕiпл\*ОТiпл.)\*Кmn = 5500\*23,30\*42,90\*1,12= 6157351,2тыс.руб.

в) по плановому уровню затрат на фактический выпуск продукции

Σ(YВПiф.\*УТЕiпл\*ОТiпл.) = 6010\*23,30\*42,90= 6007415,7тыс.руб.

г) фактически при плановом уровне оплаты труда

Σ(YВПiф.\*УТЕiф.\*ОТiпл.) = 6010\*15,26\*42,90= 3934470,54тыс.руб.

д) фактически

Σ(YВПiф.\*УТЕiф.\*ОТiф.) = 6010\*15,26\*65,50= 6007175,3тыс.руб.

Общий перерасход по прямой зарплате на весь выпуск товарной продук­ции в натуральном измерении составил: 6007175,3- 5497635=+509540,3тыс. руб.

в том числе за счет:

-увеличения объема выпуска продукции

6157351,2- 5497635= +659716,2тыс.руб.

-изменения структуры производства продукции

6007415,7-6157351,2= -149935,5тыс.руб.

-снижения трудоемкости продукции

3934470,54- 6007415,7= -2072945,16тыс.руб.

-повышения уровня оплаты труда

6007175,3- 3934470,54= +2072704,76тыс. руб.

Итого: (+659716,2) + (-149935,5) + (-2072945,16) +(+2072704,76) = +509540,3тыс. руб.

Проанализируем состояние всех издержек производства, со­ставляющих себестоимость выработанной продукции.

Величина резервов может быть определена по формуле:

,

где Р↓С— резерв по снижению себестоимости продукции;

Св,Сф – соответственно возможный и фактический уровень себестоимости изделий;

Зф – фактические затраты по выпуску товарной продукции;

Зд. – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции;

Р↓3 – резервы по снижению затрат на выпуск товарной продукции.

Экономию затрат по оплате труда в результате внедрения оргтехмероприятий.

,

УТЕ1,УТЕ0 – соответственно трудоемкость изделий после внедрения и до вне­дрения соответствующих мероприятий;

ОТпл. – планируемый уровень среднечасовой оплаты труда;

YВПпл. – количество планируемых к выпуску изделий.

Резерв снижения материальных затрат на производство запланирован­ного выпуска продукции за счет внедрения новых технологий и других оргтех­мероприятий определяется следующим образом:

Р↓МЗ = (УР1 – УР0)\* YВПпл.\*Цпл.,

где УР1,УР0 – соответственно расход материалов на единицу продукции после и до внедрения оргтехмероприятий;

Цпл. – плановые цены на материалы.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации передачи в долгосрочную аренду и списание ненужных, лишних, неиспользованных зданий, машин, оборудования определяется:

,

где: Р↓ОПФi – резерв по сокращению первоначальной стоимости ОПФ;

HAi- норма амортизации.

### 1.7.4 ВЫВОДЫ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ (В ЦЕЛОМ) И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ

1. По данным таблицы 30 можно сказать, что существенно изменилась структура себестоимости продукции, а именно материальные затраты повысились на 10,25%, заработная плата ППП снизилась на 0,1%, отчисление на соц. нуды снизились на 0,03%, а так же снизилась суммарная амортизация на 2,42% и прочие расходы на 7,7%. Это говорит о том, что при повышении суммы материальных затрат идет снижение заработной платы, а соответственно снижаются и отчисления на соцоциальные нужды. Отчисление на амортизацию значительно снизилось это говорит о том, что ОПФ уже свой срок отработали и требуют своей замены.
2. Себестоимость продукции по сравнению с плановой возросла на 1,1068 рублей, что позволило получить дополнительно 15229 тыс.рублей. Это говорит о нестабильной работе предприятия. Аналитические расчеты таблицы 33 показывают, что предприятие уменьши­ло затраты на рубль товарной продукции на 1,99%. Это произошло за счет уменьшения объема производства продукции на 24,64%, изменения структуры производства на +21,19%, уровня удельных переменных затрат на единицу продукции на +15,97%, уменьшения суммы постоянных расходов на 2,46%, уменьшения оптовых цен на продукцию на 12,05%.
3. Произошло увеличение прибыли на 7055,01тыс.руб., этому способствовал рост уровня объема выпуска продукции, рост отпускных цен, структура товарной продукции. Отрицательное влияние на прибыль оказали факторы: рост цен на потребленные ресурсы (внешний фактор), повышение уровня суммы постоянных затрат (внутренний фактор).
4. Общий перерасход по прямой зарплате на весь выпуск товарной продук­ции в натуральном измерении составил 509540,3тыс. руб. Это произошло за счет увеличения объема выпуска продукции на 659716,2тыс.руб., изменения структуры производства продукции на -149935,5тыс.руб., снижения трудоемкости продукции на -2072945,16тыс.руб., повышения уровня оплаты труда на +2072704,76тыс. руб.
5. В связи с этим основными источниками резервов снижения себестоимости продукции являют­ся: увеличение объема производства товарной продукции за счет более полно­го использования производственной мощности предприятия, сокращение затрат на производство товарной продукции за счет повышения уровня производительности труда, экономное использование сырья, мате­риалов, топлива, энергозатрат, оборудования, сокращение непроизводительных расходов, производственного брака, расходов на содержание основных средств за счет реализации или передачи основных средств в долгосрочную аренду и списание ненужных, лишних неиспользованных зданий и машин.

## 1.8. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

### 1.8.1. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ

Последнее время все больший интерес проявляется к методике анализа прибыли, которая базируется на делении производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные и категории маржинального дохода. Такая методика широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Она позволяет изучить зависимость прибыли от небольшого круга наиболее важных факторов и на основе этого управлять процессом формирования ее величины. в отличии от методики анализа прибыли, которая применяется на отечественных предприятиях, она позволяет более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние факторов.

В нашей стране при анализе прибыли обычно используют следующую модель:

П=К(Ц – С),

где: П – сумма прибыли;

К – количество (масса) реализованной продукции;

Ц – цена реализации;

С – себестоимость единицы продукции.

При этом исходят из предположения, что все приведенные факторы изменяются сами по себе, независимо друг от друга. Прибыль изменяется прямо пропорционально объему реализации, если реализуется рентабельная продукция. Если продукция убыточна, то прибыль изменяется обратно пропорционально объему продаж.

Однако здесь не учитывается взаимосвязь объема производства (реализации) продукции и ее себестоимость. При увеличении объема производства (реализации) себестоимость единицы продукции снижается, так как обычно возрастает только сумма переменных расходов (сдельная зарплата производственных рабочих, сырье, материалы, технологическое топливо, электроэнергия), а сумма постоянных расходов (амортизация, аренда помещений, повременная оплата труда рабочих, зарплата и страхование административно-хозяйственного аппарата и др.) остается, как правило, без изменения. И наоборот, при спаде производства себестоимость изделий возрастает из-за того, что больше постоянных расходов приходится на единицу продукции.

В зарубежных странах для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход.

Маржинальный доход (МД) – это прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия (Н):

МД = П + Н

П = МД – Н

Сумму, маржинального дохода можно в свою очередь представить в виде про­изведения качества проданной продукции (К) и ставки маржинального дохода на единицу продукции (Дс)

П = К \* Дс – Н

Дс = Ц – Y

П = К \* (Ц – Y) – Н

где Y - переменные затраты на единицу продукции

Метод расчета прибыли по последней формуле позволяет определить изменение суммы прибыли за счет:

- количества реализованной продукции;

- цены;

- уровня удельных переменных затрат;

- суммы постоянных затрат.

Исходные данные для анализа приведены в таблице 36

Таблица 36

Данные для факторного анализа прибыли по количеству произведенных к реализации изделий

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Показатели | По плану 2001 г. | Фактически 2001 г. | Отклонение (+ - ) |
| 1. Объём реализации продукции, тыс. ед. | 5500 | 6010 | + 510 |
| 2. Цена реализации, тыс. руб. | 60566 | 75795 | + 15229 |
| 3. Себестоимость продукции, тыс. руб. | 51481,1 | 62909,85 | + 11428,75 |
| 4. Переменные расходы, тыс. руб. | 26886,94 | 39944,68 | + 13057,74 |
| 5. Постоянные расходы, тыс. руб. | 24594,16 | 22965,17 | - 1628,99 |
| 6. Средняя цена реализации, руб. /ед. | 11,012 | 12,611 | + 1,599 |
| 7. Средняя себестоимость единицы изделия, руб. / ед. | 9,3602 | 10,467 | + 1,1068 |
| В том числе:Удельные переменные расходы, руб. / ед. | 4,888 | 6,646 | + 1,758 |
| Сумма прибыли от реализации продукции, тыс. руб. | 9084,9 | 12885,15 | + 3800,25 |

Рис.32 Сумма прибыли от реализации продукции

Расчеты влияния факторов на изменение суммы прибыли произведем способом цепной подстановки:

Ппл.=Кпл.\*(Цпл.–Yпл.)–Нпл.=5500\*(11,012-4,888)-24594,16=9087,84тыс.руб

Пусл.1.=Кф.\*(Цпл.–Yпл.)-Нпл.=6010\*(11,012-4,888)-24594,16=12211,08тыс.руб

Пусл.2.=Кф.\*(Цф.–Yпл.)-Нпл.=6010\*(12,611-4,888)-24594,16= 21821,07тыс.руб

Пусл.3.=Кф.\*(Цф.–Yф.)-Нпл.=6010\*(12,611-6,646)-24594,16=11255,49тыс.руб

Пусл.4.=Кф.\*(Цф.–Yф.)-Нф.=6010\*(12,611-6,646)-22965,17=12884,48тыс.руб Общее изменение прибыли составило:

ΔПобщ. = 12884,48 - 9087,84 = +3796,64тыс.руб.

в том числе за счет:

-количества реализованной продукции

ΔПк = 12211,08- 9087,84= + 3123,24тыс.руб.

- цены реализации

ΔПц = 21821,07-12211,08= + 9609,99тыс.руб.

-удельных переменных затрат

ΔПу = 11255,49-21821,07= -10565,58тыс.руб.

-суммы постоянных затрат

ΔПn = 12884,48 - 11255,49= 1628,99тыс.руб.

ΔП=(+3123,24)+(+9609,99)+(-10565,58)+(+1628,99)=+ 3796,64тыс.руб.

При анализе прибыли в условиях многономенклатурного производства учитывается также влияние структуры реализованной продукции. Для этого используется следующая модель:

П = В \* Д’у – Н,

где: В- выручка по изделиям;

Д'у- средняя доля маржинального дохода в выручке;

Н - постоянные затраты.

Средняя доля маржинального дохода в выручке в свою очередь зависит от удельного веса каждого вида продукции в общей сумме выручки и доли маржинального дохода в выручке по каждому изделию (отношение ставки маржинального дохода к цене)

где УДi - удельный вес каждого вида продукции в общей сумме выручки

Дуi - доля маржинального дохода в выручке по каждому изделию (отно­шение ставки маржинального дохода к цене)

Yi - удельные переменные расходы в себестоимости изделий

Цi - средняя цена реализации

Выручка также зависит от общего объема реализации продукции, её структуры о отпускных цен:

В = Σ(YРПобщ \* УДi \* Цi)

Таким образом, факторная модель прибыли от реализации продукции будет иметь вид:

С помощью данной модели можно установить как изменилась прибыль за счет:

- количества (объема) реализованной продукции;

- её структуры;

- отпускных цен;

- удельных переменных издержек;

- постоянных расходов предприятия

Для расчета влияния данных факторов на прибыль используем информацию, приведенную в таблице 37

Таблица 37

Выручка от реализации продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Сумма выручки, тыс. руб. | Условия расчета выручки |
| Объём продаж | Структура продаж | Цена реализации |
| ВПЛ. | 5500 \* 11,012 = 60566 | План | План | План |
| ВУСЛ.1  | 60566 \* 1,092 = 661386010 / 5500 = 1,092 | Факт | План | План |
| ВУСЛ.2 | 6010 \* 11,012 = 66182,12 | Факт | Факт | План |
| ВФ. | 6010 \* 12,611 = 75795 | Факт | Факт | Факт |

Постоянные затраты предприятия:

По плану 24594,16тыс.руб.

Фактически 22965,17тыс.руб.

Определим долю маржинального дохода в цене продукции

Для нашего анализа Дуi = Д'уi, так как произведенные изделия мы оцениваем по средней цене за 1 тонну.

Д'уi при плановой цене и при плановом уровне переменных затрат на единицу продукции

Д'уi – при фактической цене, но при плановом уровне переменных затрат на единицу продукции

Д'уi – при фактической цене и при фактическом уровне переменных затрат на единицу продукции

Применяя Д'уi определим сумму прибыли от реализации по плану

Ппл.=Впл.\*Д'упл.–Нпл = 60566\*0,55612-24594,16 = 9087,8≈ 9084,9тыс.руб.

В процессе последующего анализа необходимо рассчитать, как изменилась сумма прибыли за счет количества проданной продукции. Если объем продукции увеличивается равномерно по всем видам продукции, то его структура не изменится и не будет изменяться средняя доля маржинального дохода в сумме выручки. В таком случае сумма прибыли составит:

Пусл1=Вусл1\*Д'упл.–Нпл=66138\*0,55612-24594,16=12186,5≈ 9084,9тыс.руб

Т. е. за счет увеличения объемов реализации продукции сумма прибыли увеличилась на 12186,5- 9087,8= +3098,7тыс.руб.

Этот же результат можно получить и способом абсолютных разниц:

ΔПк=(Вус.1.-Впл.)\*Д'упл.=( 66138-60566)\* 0,55612= +3098,7тыс.руб.

Далее определяем влияние цен на сумму прибыли, используется значение Д'уусл.1.

Пусл2=Вф\*Д'упл.–Нпл=75795\*0,55612-24594,16=17556,9тыс.руб

То есть 17556,9-12186,5= +5370,4

Прибыль при всех фактических условиях, но при плановой сумме посто­янных издержек составляет:

Пусл3=Вф\*Д'уф.–Нпл=75795\*0,473-24594,16=11256,875тыс.руб

Т.е. 11256,875 - 17556,9= -6300,025тыс. руб.

Фактическая сумма прибыли

Пф.=Вф.\*Д'уф.-Нф.= 75795\*0,473-22965,17=12885,865тыс.руб.

Отклонение от плана по сумме постоянных затрат

ΔН=Нф.-Нпл.= 22965,17- 24594,16= -1628,99тыс.руб. привело соответственно к увеличению прибыли на эту сумму

12885,865-11256,875= 1628,99тыс.руб.

Итого:(+3098,7)+(+5370,4)+(-6300,025)+(+1628,99)= 3798,065≈3800,25тыс.руб.

### 1.8.2 АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Анализ прибыли показал, что данный показатель хозяйственной дея­тельности предприятия и издержки производства изменяются непропорцио­нально объему реализованной продукции, так как часть расходов является по­стоянной.

Поэтому в маржинальном анализе расчет влияния факторов на измене­ние уровня рентабельности продукции производится по следующей модели:

По данным таблицы 36 проведем факторный анализ рентабельности по вы­работанным изделиям

 или 17,65%

 или 22,62%

 или 40,43%

 или 73,33%

 или 20,48%

Полученные данные показывают, что фактический уровень рентабель­ности в целом выше планового на ΔR = (20,48 – 17,65) = +2,83% В том числе за счет изменения:

-количества реализованной продукции (22,62-17,65) = +4,97%;

-цена реализации (40,43-22,62) = +17,81%;

-удельных переменных затрат (73,33- 40,43) = +32,9%;

-суммы постоянных затрат (20,48-73,33) = -52,85%.

Итого: (+4,97) +(+17,81) +(+32,9) +(-52,85) = +2,83%

Полученные данные показывают, что в целом уровень рентабельности неплохой, однако его занижают постоянные затраты.

Для анализа рентабельности издержек вцелом по предприятию исполь­зуется следующая факторная модель:

Расчет издержек по реализации продукции проведем в таблице 38

 Таблица 38

Издержки по реализации продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | Сумма, тыс. руб. |
| По плану | 5500 \* 4,888 + 24594,16 = | 51478,16 |
| При фактическом объёме продаж, но при плановой структуре и уровне переменных и постоянных затрат | 5500 \* 4,888 \* 1,092 + 24594,16 = | 53951,48 |
| При фактическом объёме и структуре продаж, но плановом уровне переменных и постоянных затрат | 6010 \* 4,888 + 24594,16 = | 53971,04 |
| Фактически при плановой сумме постоянных затрат | 6010 \* 6,646 +24594,16 = | 64536,65 |
| Фактически  | 6010 \* 6,646 + 22965,17 = | 62907,63 |

Последовательно заменяя плановый уровень каждого факторного пока­зателя на фактический и сравнивая результат расчета до и после замены каж­дого фактора, можно определить, как изменился уровень рентабельности за счет объема реализованной продукции (Кобщ), ее структуры (Удi), отпускных цен (Ц), удельных переменных расходов (У) и суммы постоянных затрат (Н).

=

=

=

=

=

=

Таблица 39

Результаты факторного анализа рентабельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Расчет влияния | Изменение, %, (+ -) |
| Общий объём продаж | 22,62 – 17,64 | + 4,98 |
| Структура продаж | 22,62 – 22,62 | 0,00 |
| Цены на продукцию | 40,43 – 22,62 | + 17,81 |
| Себестоимость продукцииВ том числе: | 20,48 – 40,43 | - 19,95 |
| Переменные затраты | 17,44 – 40,43 | - 22,99 |
| Постоянные затраты | 20,48 – 17,44 | + 3,04 |
| Итого: | 20,48 – 17,64 | + 2,84 |

***Аналогичным образом проведем анализ рентабельности продаж****:*

=

=

=

=

=

=

Рентабельность продаж (оборота) в целом возросла на: (17 - 15) =+2 %, в том числе за счет изменения:

- общего объема продаж (13,73 - 15,00) = -1,27%

- структуры продаж (13,73 - 13,73) = 0,00 %

- цен на продукцию (28,79 - 13,73) = +15,06%

- удельных переменных затрат (14,85 - 28,79) = -13,94%

- постоянных затрат (17,00 - 14,85) =-2,15%

Итого: (-1,27) + (0,00) + (+15,06) + (-13,94) + (+2,15) = +2,00%

Анализ рентабельности совокупного капитала проводится по следующей факторной модели:

Где БП - балансовая сумма прибыли

KL - среднегодовая сумма капитала

В - выручка от реализации продукции

Коб. - коэффициент оборачиваемости капитала (отношение выручки к средне годовой сумме капитала)

ВФР - внереализацонные финансовые результаты (в нашем анализе хо­зяйственной деятельности не учитываем, так как данный показатель ра­нее в расчетах не принимался, данные по ВФР отсутствуют)

Коб составляет:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | План 2001 г. | Факт 2001 г. |
| Среднегодовая сумма капитала (KL), тыс. руб. | 140686 | 137056 |
| Выручка от реализации продукции (В) | 60566 | 75795 |
| Коэффициент оборачиваемости (КОБ) | 0,43 | 0,55 |
| Прибыль (П) | 9084,9 | 12885,15 |
| Рентабельность капитала (RKL) | 6,45 | 9,40 |

Рис.33 Среднегодовая сумма капитала

Рис.34 Коэффициент оборачиваемости

Рис.35 Рентабельность капитала

=

=

=

=

В целом фактический уровень рентабельности инвестированного капитала выше планового на (9,35 - 6,5) = +2,85% В том числе за счет изменения:

- объема продаж (5,91 - 6,5) = -0,59%

- структуры продаж (5,91 - 5,91) = 0,00 %

- цен реализации (12,38 - 5,91) = +6,47%

- переменных затрат (6,39 - 12,38) = -5,99%

- постоянных затрат (7,31 - 6,39) = +0,92%

- внереализационных финансовых результатах (7,31 - 7,31) = 0,00 %

- коэффициента оборачиваемости капитала (9,35 - 7,31) = +2,04%

Итого: (-0,59) + (+0,00) + (+6,47) + (-5,99)+ (+0,92)+ (0,00) + (+2,04)= +2,85%

Преимущество проведенной методики анализа показателей рентабельности состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли. Это обеспечивает более точное определение влияния факторов и как следствие более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов.

### 1.8.2 ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

1. После расчета прибыли с помощью цепной подстановки общее изменение прибыли составило +3796,64тыс.руб. Это произошло за счет: количества реализованной продукции (+3123,24), цены реализации (+9609,99), удельных переменных затрат(-10565,58), суммы постоянных затрат (+1628,99).
2. Анализ прибыли показал, что издержки производства изменяются непропорционально объему реализованной продукции, так как часть расходов является постоянной.
3. Факторный анализ рентабельности по вы­работанным изделиям показал, что в целом уровень рентабельности неплохой, однако его занижают постоянные затраты.
4. Рентабельность продаж (оборота) в целом возросла на 2 %, в том числе за счет изменения: общего объема продаж (-1,27%), цен на продукцию (+15,06%), удельных переменных затрат (-13,94%), постоянных затрат (-2,15%)
5. Фактический уровень рентабельности инвестированного капитала выше планового на 2,85%. Это произошло за счет: объема продаж (-0,59%), цен реализации продукции (+6,47%), переменных затрат (-5,99%), постоянных затрат (+0,92%), коэффициента оборачиваемости капитала (+2,04%).
6. В связи с этим можно подложить следующие меры увеличения суммы прибыли и рентабельности: увеличение объема реализации продукции, снижение себестоимости продукции, повышение качества товарной продукции, реализация продукции на более выгодных рынках сбыта.

## 1.9. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ПО АНАЛИЗУ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

И так, проанализировав работу по ОАО АЭМЗ, мы пришли к заключению, что в работе предприятия наблюдаются как положительные, так и отрицательные стороны.

**Положительными факторами являются:**

1. План производства продукции перевыполнен на 25725т.руб. Опережение темпов прироста реализации продукции по сравнению с производством товарной продукции свидетельствует о сокращении остатков готовой продукции на складах. Таким образом, основной прирост продукции достигнут в результате рос­та объема переработки сырья и ассортиментных сдвигов.
2. Из анализа видно, что увеличился объем производства востребованной продукции, о чем свидетельствует спрос на рынке.
3. Сверхплановый выпуск продукции произошел за счет роста фондоотдачи, что составило в процентном отношении 120,97%. Увеличение фондоотдачи произошло за счет увеличения объема производства продукции и сокращения среднегодовой стоимости ос­новных производственных фондов.
4. Предприятие имеет резервы по численности всех категорий работников. План по общей численности выполнен на 89,89%, по ППП на 91,10%.
5. Абсолютная экономия численности всех работающих составила 130 человек: по ППП – 105, по непромышленному персоналу 25 человек. Таким образом, наблюдается и абсолютная и относительная экономия по численности ППП.
6. Фактическая среднегодовая выработка одного работающего выше плановой на 16,98т.руб
7. Прибыль на одного работающего увеличилась на 3,44тыс.рублей за счет повышения рентабельности продаж, оборачиваемости капитала, но этот показатель снизился из-за уменьшения капиталовооруженности.
8. На предприятии имеется небольшой излишек фонда заработной платы равный 464672 рубля. Это позволит предприятию пустить его на премию, а также на материальную поддержку работникам.
9. Рентабельность продаж (оборота) в целом возросла на 2.
10. Фактический уровень рентабельности инвестированного капитала выше планового на 2,85%. Это произошло за счет: объема продаж (-0,59%), цен реализации продукции (+6,47%), переменных затрат (-5,99%), постоянных затрат (+0,92%), коэффициента оборачиваемости капитала (+2,04%).

**Отрицательными факторами являются:**

1. В наличии и структуре ОФ произошли существенные изменения: стоимость основных фондов уменьшилась на 2,54%, стоимость промышленно-производственных фондов уменьшилась на 2,58%, уменьшилась доля ППОФ в общей сумме ОФ на 0,04%, удельный вес активной части ППОФ уменьшился на 0,5%
2. Активная часть основных фондов к концу года снизилась на 5,08% от всей стоимости основных фондов. Следовательно, основные фонды в значительной степени износились.
3. Среднегодовая численность ППП сократилась на 18 человек. Количество рабочих дней сократилось на 80 дней. Количество часов отработанных за год одним рабочим сократилось на 167,33 часа. Средняя продолжительность рабочего дня сократилась на 0,13часа. Годовой фонд рабочего времени сократился на 220,55человекочасов.
4. Прибыль на одного промышленно-производственного работающего в отчетном году снизилась за счет уменьшения отработанных дней одним рабочим, снижения продолжительности рабочего дня и удельного веса рабочих, при этом увеличились непроизводительные затраты рабочего времени и ухудшилась структура производства.
5. Изменение чистой прибыли на рубль зарплаты в значительной степени снизилось за счет среднегодового заработка одного работника предприятия, удельного веса рабочих в общей численности персонала, количества отработанных дней одним рабочим за год, а так же средней продолжительности рабочего дня.
6. При повышении суммы материальных затрат идет снижение заработной платы, а соответственно снижаются и отчисления на социальные нужды. Отчисление на амортизацию значительно снизилось, это говорит о том, что ОПФ уже свой срок отработали и требуют своей замены.
7. Отрицательное влияние на прибыль оказали факторы: рост цен на потребленные ресурсы (внешний фактор), повышение уровня суммы постоянных затрат (внутренний фактор).
8. Анализ прибыли показал, что издержки производства изменяются непропорционально объему реализованной продукции, так как часть расходов является постоянной.

Организационно-технические мероприятия

1. Основной прирост продукции может быть достигнут в результате рос­та объема переработки сырья и ассортиментных сдвигов. Следовательно, дальнейший прирост продукции следует осуществлять за счет увеличения объ­ема переработки сырья и увеличения удельного веса более дорогой и качественной продукции, в результате чего объем ее выпуска в стоимостном выражении возрастет.
2. Для большей ритмичности работы предприятия, необходимо весьма тщательно распределить годовой объём производства продукции с учетом: установленных сроков и объёмов поставки продукции, наращивания выпуска продукции за счет прироста и лучшего использования основных фондов.
3. Требуется вложение значительных средств на модернизацию старого и приобретение нового оборудования.
4. Улучшение условий труда и укрепление здоровья работников, можно достичь путем обеспечения рабочих санитарно-бытовыми помещениями, повышением уровня санитарно-гигиенических условий труда. А также нужно рассмотреть вопросы социальной защищенности членов трудового коллектива, а именно оказание материальной помощи, и в первую очередь многодетным семьям. Выдача беспроцентных ссуд на строительство жилья. Выдача пособий на лечение. Можно проводить мероприятия по переобучению персонала, повышению квалификации.
5. Увеличение выпуска продукции достигается за счет более полного использования производственной мощности предприятия, так как при наращивании объёмов производства увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения. В результате затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются.
6. Сокращение затрат труда на производство продукции можно достичь путем интенсификации производства, повышением качества продукции, внедрением комплексной механизации и автоматизации производства, усовершенствованием техники и технологии производства, сокращением потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства и обеспечения бесперебойного материально-технического снабжения.
7. Необходимо качественное изменение в принятии управленческих решений по поводу поиска новых резервов и повышения эффективности трудовых ресурсов на предприятии.
8. Предприятию необходимо правильно организовать фонд рабочего времени, или сократить управленческий персонал, что позволит повысить среднегодовой заработок.
9. Резервами снижения себестоимости продукции являют­ся: увеличение объема производства товарной продукции за счет более полно­го использования производственной мощности предприятия, сокращение затрат на производство товарной продукции за счет повышения уровня производительности труда, экономное использование сырья, мате­риалов, топлива, энергозатрат, оборудования, сокращение непроизводительных расходов, производственного брака, расходов на содержание основных средств за счет реализации или передачи основных средств в долгосрочную аренду и списание ненужных, лишних неиспользованных зданий и машин.

# ГЛАВА 2. БИЗНЕС-ПЛАН ОАО АЭМЗ

## ВВЕДЕНИЕ

Бизнес-план – документ, содержащий обоснования действий, которые необходимо осуществить для реализации какого-либо коммерческого проекта или создания нового предприятия. Бизнес-план выполняет рад функций. Во-первых, он может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса в рамках генеральной стратегии развития предприятия. Во-вторых, он может выполнять функцию планирования, т.е. планировать оценивать и контролировать осуществление и развитие основной деятельности предприятия. В-третьих, бизнес-план необходим для привлечения денежных средств. В-четвертых, он необходим для привлечения частных инвесторов.

На данном этапе возникает необходимость в итоговом, максимально компактном документе, который позволит предприятию не только принять обоснованное решение, но и указать, что и когда нужно сделать, чтобы оправдались ожидания относительно эффективности бизнес-проекта. В этих целях составляется бизнес-план, являющийся главным документом для кредиторов и основным инструментом для предпринимателя. От правильности составления этого документа зависит – получит ли проект одобрение и какова его жизнеспособность.

Для среднесрочных и долгосрочных проектов разработка бизнес-плана является центральной фазой в деловом пла­нировании. Главным содержанием этой фазы является разработка основных компонентов бизнес-проекта и подготовка его к реализации. Основное содержание этого этапа включает в себя следующие моменты:

- развитие концепции и дальнейшая разработка основного содержания бизнес-проекта;

- установление деловых контактов и углубление изучения мелей участников;

- структурное планирование (определение рисков и бюджета, календарные планы);

- организация и проведение торгов, заключение контрактов с основными исполнителями;

- получение одобрения на продолжение работ.

Для локальных, чаще всего инновационных бизнес-проектов, не требующих значительных затрат и весьма непродолжительных по срокам реализации – это начальный этап делового планирования.

Бизнес-план может быть подготовлен менеджером, предпринимателем, фирмой, группой фирм или консалдинговой организацией. Если у менеджера возникла идея освоить изготовление нового продукта, оказать новую услугу или просто новый метод организации и управления производством (любая инновация), он предлагает свою идею для бизнес-плана. Если он собирается реализовать свою концепцию самостоятельно (как самостоятельный предприниматель или на основании собственной ответственности), он создает свой бизнес-план. Для разработки стратегии развития крупной фирмы составляется развернутый бизнес-план.

При подготовке бизнес-плана необходимо, прежде всего, решить для себя: какую цель (или цели) Вы преследуете, этой разработкой, постараться сформулировать эту цель в письменном виде. Цели разработки могут быть различными, например:

- уяснить самому степень реальности достижения обозначенных результатов в завершенном проекте или техническом решении;

- убедить коллег в реальности достижения определенные качественных или количественных показателей предлагаемой программы или проекта;

- подготовить общественное мнение к проведению акционирования предприятия по предлагаемой схеме, которую автор считает оптимальной;

- доказать определенному кругу лиц целесообразность перестройки работы и организации существующей или создания новой фирмы;

- для привлечения внимания и усиления заинтересованности потенциального инвестора и так далее.

Фирмы, работающие в стабильной ситуации производящие продукт для достаточно устойчивого рынка при росте объемов производства, разрабатывают бизнес-план, направленный на совершенствование производства и поиск путей снижения его издержек. Однако все эти фирм постоянно предусматривают мероприятия по модернизации производимой ими продукции (услуг) и формируют их виде локальных бизнес-планов.

Фирмы, выпускающие продукцию при постоянном риске, прежде всего систематически работают над бизнес-планами освоения новых видов продукции, перехода на новые поколения изделий и т.д.

Если фирма, наметив значительный рост производства к новь осваиваемых или традиционных продуктов, не имеет достаточно собственных мощностей для их производства, то она может пойти либо путем привлечения капитальных вложений для создания новых мощностей, либо путем поиска партнеров, которым она передает изготовление определенных узлов, деталей, выполнение технологических процессов и также разрабатывает соответствующий бизнес-план. Второй путь, как правило, обеспечивает ускоренное решение задач и требует меньших средств. В этом случае уже на стадии разработки бизнес-плана определяют требования к будущему производству.

Бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и вне ее. Бизнес-план используется при обосновании мероприятий по совершенствованию и развитию организационно-производственной структуры фирмы, в частности, для обоснования уровня централизации и ответственности.

Следует отметить, что бизнес-план активно помогает координировать деятельность партнерских фирм, организовать совместное планирование развития групп фирм, связанных с кооперированием и изготовлением одного или взаи­модополняющих продуктов. В этом случае может иметь место встречный процесс. Либо изменение готового продукта определяет необходимость развития производства у фирм-партнеров, изготавливающих в порядке кооперирования, узлы, детали, являющиеся частями технологического процесса. Либо обоснование изменения отдельного элемента готового продукта, обеспечивающее повышение его ресурсов, определяет необходимость соответствующего изменения операций по производству финального (конечного) продукта. В любом случае фирмы-участники одного процесса, как правило, осуществляют общее финансирование.

Наиболее активно бизнес-план используется при поиске инвесторов, кредиторов, спонсорских вложений и т.д. Помогает бизнес-план крупным предпринимателям и фирмам, которые собираются расширить дело, купив акции существующей фирмы или организовав новую организацион­но-производственную структуру.

## 2.1. РЕЗЮМЕ

1. У АЭМЗ хорошее качество товара, неплохая репутация фирмы, хорошие производственные мощности и очень хорошие технологические навыки, что способствует неплохому качеству выпускаемой продукции. Сбытовая сеть, реклама и любые средства продвижения товара организованы плохо. Это приводит к тому, что готовая продукция залёживается на складах и не реализуется, что в свою очередь приводит к потере прибыли, неустойчивому финансовому положению и к высоким издержкам. В связи с этим необходимо в следующем году сделать значительные вложения в рекламную компанию, а так же повысить технологические навыки и только это может повысить финансовое состояние компании.
2. Необходимо начинать распространение информации о товаре среди потенциальных покупателей и потребителей. В течение месяца постараться сформировать у потенциальных поку­пателей и потребителей мнение о товаре, в связи с чем в этот период целесообразна наиболее интенсивная реклама в средствах массовой информации, т.е. рекламные объявления будут выходить в этот период наиболее часто. Одновременно начинать работу по изготовлению рекламных вывесок, которые будут находиться в витринах магазинов с целью привлечения внимания прохожих.
3. АЭМЗ создаёт конкурентное преимущество за счет уникальности продукта, так как на данном предприятии создаётся продукция на основе точных технологий. На предприятии работают компетентные специалисты, хорошо знающие производство товаров специального назначения, а также предоставляющие клиентам специальные услуги, которые не могут предоставить обычные электромастерские.
4. Для более эффективной работы предприятия необходимо увеличивать объем выпуска продукции, что позволит предприятию развиваться, а в дальнейшем и привлекать инвесторов. Так для работы предприятия в 2002г. необходимо запланировать сокращение нерентабельной продукции и увеличить выпуск продукции, на которую спрос растет.
5. Необходимо рациональное использование материальных ресурсов. Это можно добиться путем внедрения новой техники и технологии, позволяющей более экономно расходовать сырьё, материалы, топливо и энергию. Необходимо повысить качество продукции и снизить процент брака. А так же нужно улучшить использование основных фондов путем освобождения предприятия от излишних машин и оборудования, сдачу имущества предприятия в аренду, повысить качество обслуживания и ремонта основных средств, обеспечить большую загрузку машин и оборудования, повысить уровень квалификации персонала.
6. АЭМЗ имеет неустойчивое финансовое состояние на начало 2002 года, которое характеризуется периодически возникающими задержками по обязательным платежам и расчетам, долгами перед работниками по заработной плате, хронической нехваткой «живых» денег. Предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств и собственных и долгосрочных заемных средств. В общем случае неустойчивое финансовое состояние является пограничным между нормальной устойчивостью и кризисным финансовым состоянием, причем эта грань достаточно хрупка. Прогноз развития событий следующий: в случае, если предприятию в следующем финансовом году удастся достигнуть наращивания показателей собственных оборотных средств или собственных и долгосрочных заемных средств, то его платежеспособность будет гарантирована. Если произойдет дальнейшее уменьшение показателя общей величины основных источников формирования запасов и затрат предприятия, либо показатель запасов и затрат резко возрастет, то кризис практически неизбежен.

## 2.2. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Различные фирмы используют разные методы и формы маркетинга, поэтому дать однозначное определение этому понятию крайне трудно. Американские авторы коллективного учебника "Прикладная экономика" приводят универсальное, но слишком общее его определение: "Если рынок – это место встречи покупателя и продавца, маркетинг – деятельность, помогающая им встретиться". Английский профессор А.Хоскинг приводит не одно, а несколько определений маркетинга:

"Маркетинг – это создание того, что мы можем продать, а не сбыт того, что мы можем изготовить".

"Маркетинг – это процесс определения спроса покупателя на продукцию или услуги, мотивация их продаж и распределения конечному потребителю ради получения прибыли.

Маркетинг – это творческая функция менеджмента, имеющая цель развитие торговли и увеличение занятости посредством оценки нужд и потребностей покупателя, проведения научных исследований и проектно-конструкторских разработок, направленных на удовлетворение этих нужд и потребностей".

Существует и такое определение: "Маркетинг – это искусство предложить потребителю товар или услугу, которая будет пользоваться спросом, правильно назначить цену, подобрать каналы сбыта и организовать рекламную кампанию".

Такие разноречивые оценки маркетинга, каждое из которых имеет право на существование, объясняются тем, что в зависимости от состояния рынка, вида продукции и целей, поставленных предприятием, со­держание и направленность маркетинговых исследований может резко изменяться.

**Функции маркетинга**

Основными функциями маркетинга являются:

- комплексное изучение конкретного рынка, его проблем и перспек­тив;

- планирование товарного ассортимента своего предприятия с учетом требований рынка и своих возможностей;

- формирование спроса и проведение мероприятий по стимулирова­нию сбыта с целью большего совпадения требований рынка и своих возможностей;

- планирование сбытовых операций;

- управление и контроль за маркетинговой деятельностью, которые предполагают при необходимости возврат к первой функции.

### 2.2.1 АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Для начала необходимо провести изучение конкурентов,т.е. тех, с кем организации приходится бо­роться за покупателя и за ресурсы, которые она стремится получить из внешней среды, чтобы обеспечить свое существование, занимает особое и очень важное место в стратегическом управлений. Такое изучение, направлено на то, чтобы выявить слабые, сильные стороны конкурентов и на базе этого построить свою стратегию конкуренткой борьбы.

Конкурентная среда формируется не только внутриотраслевыми конкурентами, производящими аналогичную продукцию и реализующими ее на одном и том же рынке. Субъектами конкурентной среды являются и те фирмы, которые могут войти на рынок, а также те, которые производят замещающий продукт. Кроме них на конкурентную среду организации оказывают заметное влияние покупатели ее продукта и поставщики, которые, обладая силой к торгу, могут заметно ослабить позицию органи­зации.

Многие фирмы не уделяют должного внимания возможной угрозе со стороны вновь пришедших на их рынок и поэтому про­игрывают в конкурентной борьбе именно им. Об этом очень важно помнить и заранее создавать барьеры на пути вхождения потенциальных пришельцев. Такими барьерами могут быть углубленная специализация в производстве продукта, низкие из­держки за счет эффекта масштаба производства, контроль над каналами распределения, использование местных особенностей, дающих преимущество в конкуренции, и т.п. Однако очень важно хорошо знать то, какие барьеры могут остановить или по­мешать потенциальному пришельцу выйти на рынок, и воздви­гать именно эти барьеры.

Очень большой конкурентной силой обладают производите­ли замещающей продукции. Особенность трансформации рынка в случае с появлением замещающего продукта сострит в том, что, если им был убит рынок старого продукта, то он уже обычно не поддается восстановлению. Поэтому для того чтобы суметь достойно встретить вызов со стороны фирм, производя­щих замещающий продукт, организация должна иметь доста­точный потенциал для перехода к созданию продукта нового типа.

Проанализируем положение ОАО АЭМЗ среди потенциальных конкурентов.

 Таблица 40

Положение ОАО АЭМЗ среди потенциальных конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  КонкурентыПоказатели | Новосибирский Электромеханический Завод | Хабаровский Завод Электроприборов | Московский Приборостроительный Завод | Ангарский Электромеханический Завод |
| 1. Качество товара | хорошее | среднее | хорошее | хорошее |
| 2. Репутация фирмы | Очень хорошая | хорошая | плохая | средняя |
| 3.Производственные возможности | Очень хорошие | хорошие | плохие | хорошие |
| 4. Технологические навыки | Хорошие | хорошие | Очень хорошие | Очень хорошие |
| 5. Сбытовая сеть | хорошие | плохая | средняя | плохая |
| 6. Реклама | средняя | Очень плохая | средняя | Очень плохая |
| 7. Любые средства продвижения товара | хорошие | плохие | средние | плохие |
| 8. Финансовое положение | среднее | Очень плохое | хорошее | Очень плохое |
| 9. Издержки по сравнению с конкурентами | Средние | высокие | средние | высокие |
| 10. Общая оценка силы фирмы | хорошая | средняя | средняя | средняя |

Если сравнивать АЭМЗ с предприятиями конкурентами, то можно сделать следующие выводы: у АЭМЗ хорошее качество товара, неплохая репутация фирмы, хорошие производственные мощности и очень хорошие технологические навыки, что способствует неплохому качеству выпускаемой продукции. Сбытовая сеть, реклама и любые средства продвижения товара – плохие, это приводит к тому, что готовая продукция залёживается на складах и не реализуется, а это в свою очередь приводит к потере прибыли, неустойчивому финансовому положению и к высоким издержкам. В связи с этим необходимо в следующем планируемом году для начала сделать значительное вложение в рекламную компанию, а так же повысить технологические навыки и только это может повысить финансовое положение компании.

### 2.2.2 SWOT-АНАЛИЗ

Применяемый для анализа среды *метод СВОТ* (англ. SWOT) – сила (strength), слабость (weakness), возможности (opportunities) и совместное изучение внешней и внутренней среды. Применяя метод СВОТ, удается установить линии связи; между силой и слабостью, которые присущи организации, и внеш­ними угрозами и возможностями. Методология СВОТ предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для форму­лирования стратегии организации.

Томпсон и Стрикланд предложили следующий примерный набор характеристик, заключение по которым должно позволить составить список слабых и сильных сторон организации, а также список угроз и возможностей для нее, заключенных во внешней среде.

*Сильные стороны:*

• выдающаяся компетентность;

• адекватные финансовые ресурсы;

• высокая квалификация;

• хорошая репутация у покупателей;

• известный лидер рынка;

• изобретательный стратег в функциональных сферах деятель­ности организации;

• возможность получения экономии от роста объема производ­ства;

• защищенность (хотя бы где-то) от сильного конкурентного давления;

• подходящая технология;

• преимущества в области издержек;

• преимущества в области конкуренции;

• наличие инновационных способностей и возможности их реализации

• проверенный временем менеджмент.

*Слабые стороны:*

• нет ясных стратегических направлений;

• ухудшающаяся конкурентная позиция;

• устаревшее оборудование;

• более низкая прибыльность потому, что...;

• недостаток управленческого таланта и глубины владения про­блемами;

• отсутствие некоторых типов ключевой квалификации и ком­петентности;

• плохое отслеживание процесса выполнения стратегии;

• мучение с внутренними производственными проблемами;

• уязвимость по отношению к конкурентному давлению;

• отставание в области исследований и разработок;

• очень узкая производственная линия;

• слабое представление о рынке;

• конкурентные недостатки;

• ниже среднего маркетинговые способности;

• неспособность финансировать необходимые изменения в стратегии.

*Возможности:*

• выход на новые рынки или сегменты рынка;

• расширение производственной линии;

• увеличение разнообразия во взаимосвязанных продуктах;

• добавление сопутствующих продуктов;

• вертикальная интеграция;

• возможность перейти в группу с лучшей стратегией;

• самодовольство среди конкурирующих фирм;

• ускорение роста рынка.

*Угрозы:*

• возможность появления новых конкурентов;

• рост продаж замещающего продукта;

• замедление роста рынка;

• неблагоприятная политика правительства;

• возрастающее конкурентное давление;

• рецессия и затухание делового цикла;

• возрастание силы торга у покупателей и поставщиков;

• изменение потребностей и вкуса покупателей;

• неблагоприятные демографические изменения.

Мы рассмотрим конкурентоспособность продукции АЭМЗ, После чего можно будет сделать выводы, чтобы вывести предприятие на конкурентоспособный уровень.

Таблица 41

Конкурентоспособность ОАО АЭМЗ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели по конкурентному товару | Значение показателей конкурента | Ангарский Электромеханический Завод |
| Новосибирский Электромеханический Завод | Хабаровский Завод Электроприборов | Московский Приборостроительный Завод |
| 1. Число патентов полученных по конструкции товаров | 4 | 5 | 4 | 6 |
| 2. Полезный эффект (интегральное качество) товара, единиц полезного эффекта | 1400 | 1150 | 950 | 1300 |
| 3. Интегральный показатель качества товара | 0,95 | 0,94 | 0,98 | 0,93 |
| 4. Удельный вес прогрессивной технологии | 0,45 | 0,3 | 0,6 | 0,2 |
| 5. Средний возраст ОПФ, лет | 7 | 8 | 5 | 6 |
| 6. Уд. вес высококвалифицированных кадров | 0,8 | 0,6 | 0,4 | 0,7 |
| 7. Количество конкурентов на входе системы менеджмента | 4 | 5 | 6 | 3 |
| 8. Географическое положение | удобное | среднее | низкое | удобное |
| 9. Товарная матка фирмы | неизвестное | неизвестное | неизвестное | Известная |
| 10. Угрозы налоговых изменений | Не имеется | Не имеется | Не имеется | Имеется |
| 11. Угрозы повышения цен на сырьё и материалы | Не имеется | Не имеется | Не имеется | Имеется |
| 12. Наличный капитал фирмы, ден. ед | 178546 | 260910 | 160372 | 154772 |

На основе этих данных проведем SWOT-анализ.

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Больше чем у конкурентов число патентов на изобретение Неплохое качество полезного эффекта товара Возраст ОПФ, по сравнению с конкурентами, средний. Удельный вес высококвалифицированных кадров высок Количество конкурентов на входе системы низок 6Географическое положение хорошееМарка фирмы известная  | Качество сервиса низкоеУгрозы налоговых измененийУгрозы повышения цен на сырьё и материалыНаличный капитал фирмы низок |
| Угрозы | Возможности |
| Наличный капитал ОАО АЭМЗ низок, это говорит о том, что предприятие в случае невыполнения долгосрочных или краткосрочных обязательств может стать банкротом, что повлечет за собой распродажу его имущества.Существует угроза повышения цен на сырье и материалы связанное с: * долговременной инфляцией в стране;
* нестабильностью налоговых ставок;
* повышение тарифных ставок на ж/д и автомобильные перевозки.

Так как качество сервиса низкое может возникнуть угроза потери клиентов, что повлечет за собой сужение рынков сбыта и увеличение количества конкурентов. Чтобы избежать этого необходимо повысить качество сервиса при продаже своих товаров, а именно предоставить льготные условия на их покупку для постоянных клиентов, а также ввести послепродажное обслуживание товаров. | Так как возраст ОПФ, по сравнению с конкурентами низок, это дает возможность предприятию повысить количество вырабатываемой продукции и предложить потребителям большее количество товара.Предприятие имеет много высококвалифицированных кадров, работающих в конструкторском бюро и на рабочих местах, вносящих рационализаторские предложения, а также получающих патенты на изобретение, которые предприятие использует для своего развития. Это позволяет модернизировать товар, повысить его качество, и занять достойное место на рынках сбыта.В связи с тем, что в ближайших регионах нет достойных конкурентов АЭМЗ, марка его известна, что позволяет предприятию поставлять свою продукцию на многие рынки сбыта страны, а также и экспортировать продукцию в зарубежные страны. |

### 2.2.3 РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ

Реклама выполняет двойную функцию:

- оповещение потенциальных покупателей о наличии товара, а также об основных свойствах товара и его характеристики;

- пропаганда товара с целью привлечения покупателей и увеличения объемов продаж.

В зависимости от ситуации на рынке и вида товара приоритет той и другой функции изменяется: в одних случаях большее значение придает­ся оповещению, в других – пропаганде.

В условиях перенасыщения рынка однотипной товарной массой и наличия широкого выбора для покупателя, первостепенное значение при­дается пропаганде.

Наряду с этим реализация некоторых товаров и услуг нуждается, главным образом, в оповещении.

К средствам рекламы относятся специальные плакаты, объявления в печати, по радио, телевидению, выставки изделий, ярмарки, про­изводственные марки и товарные знаки, этикетки, витрины в магазинах, световые табло, фирменные проспекты и др.

Массовая постоянная реклама предназначается для продвижения товара на рынок, расширения объема продаж, удержания товара на рынке.

При выходе на рынок с новыми товарами или стремлении увеличить объемы их продаж, целесообразно прибегать к помощи рекламы, которая одновременно носит и оповещательный (информационный), и пропагандистский характер. При необходимости просто "удержаться" на рын­ке и не быть вытесненным конкурентом, больше внимания надо уделять пропаганде, подкрепляя ее авторитетом фирмы.

Следует иметь в виду, что хорошая и дурная слава о предприятии рас­пространяется очень быстро, поэтому каждая фирма должна поддерживать свой авторитет.

Реклама отвечает взаимным интересам поставщика, потребителя и об­щества в целом, что зафиксировано в Международном кодексе рекламы. Из множества характеристик товара для рекламы отбираются те, которые оказывают наибольшее влияние на поведение покупателя.

Получение личной выгоды или удовлетворение какой-то потребности скорее привлечет внимание покупателя, чем провозглашение превосходства рекламируемого товара.

Задача рекламы – формирование в сознании потребителя положительного образа рекламируемого изделия и его поставщика, что особенно важно при появлении нового товара и нового поставщика. Новый поставщик, выходя на рынок с новым товаром, должен одновременно:

* внушать покупателю с помощью рекламы сознание выгоды, которую он извлечет, приобретая товар;
* обеспечить получение этой выгоды.

Новизна товара и его поставщика почти всегда вызывают у потребителя недоверие, которое, во избежание превращения его в стереотип, необходимо оперативно устранять, в том числе при помощи рекламы.

В зависимости от действия внутренних и внешних факторов, вида товара и ситуации на рынке применяются различные средства рекламы. При этом учитываются ее стоимость, продолжительность, оказываемое воздействие, география и аудитория, для которой они предназначены.

Специфика, достоинства и недостатки основных средств рекламы введены в таблице 42

Таблица 42

Преимущества и недостатки средств рекламы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Средство рекламы | Преимущества  |  Недостатки.  |
| Газеты, в том числе и рекламные | Гибкость, своевременность; широкий охват национального и местного рынков; массовое признание и приятие; обычно высокая достоверность | Кратковременность существования; недостаточно высокое качество воспроизведения; ограниченная аудитория "вторичных читателей" |
| Телевидение | Сочетание изображения, звука и движения; эмоциональное воздействие; массовость и высокая степень привлечения внимания; географическая широта охвата | Высокая абсолютная стоимость; перегруженность рекламой; мимолетность рекламного контакта; отсутствие избирательности аудитории |
| Радио | Массовость использования; широкий географический и демографический охват; низкая стоимость | Представление только звуковыми средствами; невысокая степень привлечения внимания; отсутствие избирательности аудитории; мимолетность рекламного контакта |
| Журналы, в том числе рекламные бюллетени, проспекты | Широкий географический охват аудитории; высокая достоверность и престижность; высокое качество воспроизведения; длительность существования; значительное число "вторичных" читателей | Длительный временной разрыв между заказом и появлением рекламы; отсутствие гарантии размещения рекламы в предпочтительном месте; ограниченная аудитория |
| Наружная реклама: щиты, вывески и пр. | Гибкость, высокая частота повторных контактов; невысокая стоимость места размещения; низкая конкуренция | Отсутствие избирательности аудитории; географические ограничения; высокая стоимость содержания рекламы в отдаленных местах |

Для ОАО «АЭМЗ» планируем использовать следующие каналы распространения рекламы:

- рекламные вывески в точках розничной торговли (изготавливаются собственными силами);

- реклама в средствах массовой информации;

- реклама на транспортных средствах;

- реклама на упаковке продукции.

Стратегия рекламной компании ОАО «АЭМЗ» следующая. В течение 1 месяца планируется сформировать у потенциальных поку­пателей и потребителей мнение о товаре, в связи с чем в этот период целесообразна наиболее интенсивная реклама в средствах массовой информации, т.е. рекламные объявления будут выходить в этот период наиболее часто. Одновременно начнется работа по изготовлению рекламных вывесок, которые будут находиться в витринах магазинов с целью привлечения внимания прохожих.

Затем, в течение всего года, необходимо постоянно поддер­живать в сознании потребителей заинтересованность в данном продукте, в связи с чем реклама будет появляться в газетах постоянно, но немного реже.

Средства массовой информации являются одним из наиболее эффективных средств рекламы. Для оптовых покупателей предусматривается размещать рекламу в еженедельнике "Пятница", где содержатся сведения о коммерческой и производственной деятельности региона.

Общий размер затрат на рекламу в средствах массовой информации составит 250000руб.

### 2.2.4. УЯСНЕНИЕ ТЕКУЩЕЙ СТРАТЕГИИ

Стратегия – это долгосрочный план достижения конкретно поставленной цели. Такой подход означает, что все изменения предсказуемы, определены и поддаются контролю и управлению. Сущность стратегии состоит в создании будущего конкурентного преимущества. Продукт обладает конкурентным преимуществом, если он интересен покупателю на столько, что он готов отдать за него деньги. Существует три подхода к созданию конкурентного преимущества низкие издержки, дифференциация, фокусирование.

В соответствии с этими подходами Портер выделил 5 основных стратегий создания конкурентных преимуществ:

*1. Стратегия низких издержек* – позволяют установить самые низкие цены.

*2. Стратегия дифференциации* – направлена на придание товару специфических отличительных черт, которые нравятся покупателю и за которые он согласен платить.

*3. Стратегия оптимальных издержек –* конкурентное преимущество состоит в близости конкурентов по качеству. Но в превосходстве по издержкам, т. е. это товар среднего качества по низкой цене, либо хорошего качества по средней цене.

*4. Сфокусированная стратегия низких издержек* – связана с сегментом, где фирма опережает конкурентов по издержкам и на котором требования к цене существенны.

*5. Сфокусированная стратегия к дифференциации* – ориентированна на сегмент, требующий уникальных характеристик и качества товара.

Стратегия по Портеру:

*Стратегия дифференциации:*

Основная продукция АЭМЗ, позволяет покупателю за счет качества снизить затраты по использованию продукции. Предоставляет длительный гарантийный срок.

Базисные стратегии Котлера:

*Стратегия концентрированного роста* – большинство компаний начинает с концентрации на первом виде бизнеса, т.е. как узкоспециализированные компании.

*Стратегия вертикальной интеграции* – эта стратегия заключается в том, что предприятия предпочитают создавать необходимые для производственного процесса товары, самостоятельно внутри предприятия, вместо того чтобы покупать их на рынке у других предприятий.

*Стратегия диверсифицированного роста* – эта стратегия реализуется в том случае, когда фирма дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом, в рамках данной отрасли.

*Стратегия сокращения* – используется при кардинальных изменениях в экономике, либо при перегруппировке сил после роста.

Стратегия по Котлеру:

*Стратегия вертикальной интеграции:*

АЭМЗ предпочитает создавать для производственного процесса товары самостоятельно, внутри предприятия, и это предприятие не покупает данные товары на рынке у других предприятий. Использует стратегию полной вертикальной интеграции.

Стратегии фирмы в зависимости от их положения в конкурентной борьбе:

*Стратегия лидеров* – лидеры обычно ориентируются на хорошо проверенные стратегии, т. е. лидерство по издержкам или по деффиренции.

*Стратегия фирмы находящихся на вторых ролях* – фирмы, занимающие более слабую позицию, чем лидеры могут проявлять себя как напористые претенденты, т. е. бросающие вызов, либо как послушные последователи, либо как знающие своё место на рынке.

*Стратегия слабых или пострадавших от кризиса*:

Стратегия «кругового наступления» используется при наличии финансовых средств.

Стратегия «обороны и укрепления» - удержание доли рынка, сохранение объёма продаж, укрепление своей конкурентной позиции.

Стратегия «немедленного отступления» - это либо продажа фирмы, либо покидание этой отрасли.

Стратегия «сбора урожая» - минимизируются инвестиции и подготовка к уходу из отрасли.

Стратегия фирмы в зависимости от их положения в конкурентной борьбе:

 *Стратегия фирмы находящейся на вторых ролях. Претенденты знающие своё место на рынке: стратегия специалиста.*

АЭМЗ создаёт конкурентное преимущество за счет: уникальности продукта, так как на данном предприятии создаётся продукция на основе точных технологий; компетентность, хорошее знание товаров специального назначения, а также предоставляются клиентам специальные услуги, которые не могут предоставить обычные электромастерские.

## 2.3. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ

Таблица 43

Основные технико-экономические показатели

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Валовая продукция, тыс. руб. | 62873 | 88422 | 121546 |
| 2 | Товарная продукция, тыс. руб. | 61399 | 87124 | 116340 |
| 3 | Реализованная продукция, тыс. руб. | 60566 | 75795 | 106623 |
| 4 | Переработано сырья, т. тонн | 5700 | 6160 | 7169 |
| 5 | Выработано продукции, тыс. ед.№1 ВА | 2200 | 1803 | 1500 |
|  | №2 НКУ | 1650 | 2404 | 3000 |
|  | №3 ТНП | 550 | 1202 | 2000 |
|  | №4 ЭКВ | 1100 | 601 | 500 |
|  | Прочая | 200 | 150 | 169 |
| 6 | Итого товарной продукции, тыс. ед. | 5700 | 6160 | 7169 |
| 7 | Услуги промышленного характера, тыс. руб. | - | - | - |
| 8 | Суммарная стоимость товарной продукции, тыс. руб. | 61399 | 87124 | 116340 |
| 9 | Средняя стоимость одной единицы товарной продукции, тыс.руб. / ед.  | 11,16 | 14,49 | 16,62 |
| 10 | Выход товарной продукции из сырья | 0,96 | 0,97 | 0,97 |

Рис.36 План развития продукции

Рис. 37 Динамика объема производства продукции

Для более эффективной работы предприятия необходимо увеличивать объем выпуска продукции, что позволит предприятию развиваться, а в дальнейшем и привлекать инвесторов. Так для работы предприятия в 2002г. мы планируем сократить нерентабельную продукцию и увеличить выпуск продукции, на которую спрос растет. А именно, как видно из графика, мы уменьшаем выпуск ВА на 303тыс.ед, ЭКВ на 101тыс.ед, но при этом увеличиваем выпуск НКУ на 596тыс.ед. и ТНП на 798тыс.ед., что в конечном результате позволит получить дополнительно выпуск товарной продукции на сумму 29216тыс.руб. Отрицательная черта этих мероприятий состоит в том, что средняя цена производимой продукции увеличится, по сравнению с этим годом на 2,13тыс.руб./ед., но эти трудности носят временный характер, т.к. наше предприятие является практически монополистом в производстве рентабельной продукции, а с увеличением спроса себестоимость, а соответственно и цена продукции, будет падать, и со временем мы сможем выйти и на новые рынки сбыта.

### 2.3.1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ

* 1. **ВА –** выключатели автоматические предназначены для проведения тока в номинальном режиме и отключения тока при замыканиях, перегрузках и недопустимых снижениях напряжения, а также для нечастых оперативных включений и отключений электрических цепей.
	2. **НКУ –** устройства комплексные низковольтные предназначены для электроснабжения, управления электроприводами, автоматизации технологических процессов конкретных объектов, также они могут изготавливаться и по заказу предприятий в различных модификациях.
	3. **ЭКВ –** Электрокалориферы представляют собой электронагреватели для применения в различных сферах, таких как сельхозобъектов, стоящихся объектов, объектах социального назначения (турбазы, спортсооружения и т. д.).

### 2.3.2. РЫНКИ СБЫТА

Сбыт продукции осуществляется посредствам реализации товаров, как оптовым покупателям, так и через собственную торговую сеть. Собственная торговая сеть представлена магазином на самом предприятии, также дилером, находящимся в г. Иркутске и г. Санкт-Петербурге ЗАО «Минимакс».

 Таблица 44

Объёмы реализации продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| А. Приход продукции |  |  |  |
| - остатки товаров на складе на начало года | 7787 | 7787 | 6895 |
| - остатки товаров отгруженных | 21089 | 21089 | 15384 |
| - выпуск готовой продукции | 61399 | 87124 | 116340 |
| Итого приход: | 90275 | 116000 | 138619 |
| В. расход продукции |  |  |  |
| - остатки товаров на складе на конец года | 17805 | 24302 | 18751 |
| - остатки товаров отгруженных на конец года | 11904 | 15903 | 13245 |
| - реализация товарной продукции | 60566 | 75795 | 106623 |
| - списание негодной продукции в убыток | - | - | - |
| Итого расход: | 90275 | 116000 | 138619 |

Рис. 38 объемы реализации продукции

Выпуск готовой продукции по плану должен составить 138619 тыс. руб., на + 22619 тыс. руб., больше.

Остатки товаров отгруженных на начало года планируем сократить за счет того, что спрос на данную продукцию увеличится. Реализацию товарной продукции увеличим на + 84828 тыс. руб.

План реализации можно увеличить за счет: уменьшения остатков отгруженных по средствам маркетинговых исследований; нахождением заказчиков, готовых приобрести большой объём товара.

## 2.4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

При разработке плана производства продукции принципиальное значение имеет такой фактор, как спрос на готовую продукцию. Из ниже приведенной таблицы видно, что спрос на ВА и ЭКВ снизился в 2001 году, следовательно, мы приняли решение о том, что изготовление данной продукции необходимо снизить еще: ВА на 303 единицы, а ЭКВ на 101 единицу. В то же время на НКУ и ТНП спрос в 2001 году возрос, и мы принимаем решение, увеличить выпуск данной продукции соответственно на 596 единиц и на 798 единиц.

Таблица 45

План производства продукции в единицах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Изделия | Объем производства продукции, тыс. ед. | Доля каждого продукта в общем объеме, % |
| 2000г. | 2001г. | 2002г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| №1 ВА | 2200 | 1803 | 1500 | 40 | 30 | 22 |
| №2 НКУ | 1650 | 2404 | 3000 | 30 | 40 | 43 |
| №3 ТНП | 550 | 1202 | 2000 | 10 | 20 | 28 |
| №4 ЭКВ | 1100 | 601 | 500 | 20 | 10 | 7 |
| Итого | 5500 | 6010 | 7000 | - | - | - |

Рис. 39 Объемы выпуска товарной продукции

Рис. 40 Доля продукта в общем объеме выпуска ТП

Таблица 46

План производства продукции по кварталам

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Кварталы | Объем выработанной ТП, т. руб. | Удельный вес продукции, % |
| 2000г. | 2001г. | 2002г. | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 15349,75 | 21700 | 29085 | 25,0 | 24,9 | 25,0 |
| 2 | 15349,75 | 22100 | 29085 | 25,0 | 25,36 | 25,0 |
| 3 | 15349,75 | 22160 | 29085 | 25,0 | 25,43 | 25,0 |
| 4 | 15349,75 | 21164 | 29085 | 25,0 | 24,29 | 25,0 |
| Всего за год | 61399 | 87124 | 116340 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Таблица 47

Себестоимость продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. |
| 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 1. Товарная продукция, тыс. руб. | 61399 | 87124 | 116340 |
| 2. Реализация продукции, тыс. руб. | 60566 | 75795 | 106623 |
| 3. Рентабельность реализации продукции, % | 17,64 | 20,48 | 28,2 |
| 4. Рентабельность продаж, % | 15,0 | 17,0 | 20,0 |

Окончание табл. 47

|  |  |
| --- | --- |
| Элементы затрат | Сумма, тыс. руб. |
| 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 5. Прибыль от реализации, тыс. руб. | 9084,9 | 12885,15 | 15462,18 |
| 6. Себестоимость продукции, тыс. руб. | 51481,1 | 62909,85 | 53473,37 |
| 7. Материальные затраты, тыс. руб. | 22453 | 33882 | 28799,7 |
| 8. Заработная плата ППП, тыс. руб. | 8741,58 | 10621,46 | 11500 |
| 9. Отчисления на соц. нужды (30%), тыс. руб. | 2622,47 | 3186,43 | 3450 |
| - постоянная часть оплаты труда ППП | 5330,85 | 5957,86 | 6250 |
| Отчисления на соц. нужды (30%) | 1599,25 | 1787,35 | 1875 |
| - переменная часть | 3410,73 | 4663,6 | 5250 |
| Отчисления на соц. нужды (30%) | 1023,21 | 1399,08 | 1575 |

Рис. 41 Динамика прибыли и себестоимости продукции

Рис. 42 Отчисление на соц. нужды

В 2002 году планируем сократить себестоимость продукции до 53473,37 тыс.руб. при помощи:

*1. Рационального использования материальных ресурсов* – внедрение новой техники и технологии, позволяющей более экономно расходовать сырьё, материалы, топливо и энергию; улучшение качества продукции и снижение процента брака.

*2. Улучшения использования основных фондов* – освобождение предприятия от излишних машин и оборудования; сдача имущества предприятия в аренду; улучшение качества обслуживания и ремонта основных средств; обеспечение большей загрузки машин и оборудования; повышение уровня квалификации персонала.

## 2.5. ПЛАН СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

### 2.5.1. ОХРАНА ТРУДА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ НОРМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ТРУДА

Охрана здоровья работникам завода осуществляется в соответствии с законодательством об охране труда.

1. Обеспечивается соблюдение работниками законодательства о труде, правил и норм безопасности, выполнение приказов и указаний вышестоящих органов, предписаний надзорных и контролирующих органов;
2. Безопасность при эксплуатации технологического и другого оборудования, безопасность при ведении технологических процессов;
3. Разрабатывается, организуется рассмотрение и утверждение плана улучшения и оздоровления условий труда;
4. Периодически ( не реже одного раза в полугодие) рассматриваются вопросы охраны труда о проводимой работе по улучшению условий труда, о ходе выполнения плана по улучшению и оздоровлению условий труда.
5. Организуется работниками и обеспечивается внедрение прогрессивных систем и форм организации работы по охране труда, внедрение в производство новейших достижений науки и техники в области охраны труда, а также мероприятий по обеспечению надежности эксплуатации оборудования.
6. Организуется обучение и повышение квалификации рабочих и инженерно- технических работников по вопросам охраны труда.
7. Организуется разработка и внедрение мероприятий по комплексной механизации тяжелых, трудоемких ручных работ.
8. Проводится профилактическая работа по недопущению травматизма и аварийности.
9. Все рабочие и инженерно-технические работники обеспечиваются средствами индивидуальной защиты.
10. Систематически проводится санитарно-гигиеническое обследование рабочих мест. В 2002 году планируется проведение аттестации рабочих мест.
11. Ежегодно проводится медицинские осмотры работников завода.
12. Совместно с профсоюзной организацией проводится оздоровление трудящихся через сеть оздоровительных учреждений.

### 2.5.2. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

 База отдыха «Снежная» финансируется в порядке долевого участия, 50% доплачивает сам трудящийся.

 В целях социальной поддержки в соответствии с коллективным договором работники подразделений компании и неработающие пенсионеры имеют следующие льготы:

1. Путевки на базу отдыха «Снежная» выдается работникам акционерных обществ и членам их семей (супругам и детям в возрасте до 17 лет) выдаются по стоимости, утвержденной совместным решением администрации и профкома.
2. Для проведения спортивно-оздоровительной и культурно-массовой работы среди работников и их семей эффективно используются библиотека, спортивные сооружения, базы отдыха, оздоровительный комплекс ФОК.
3. Работникам завода в возрасте 30 лет и старше, занимающим койка -место в общежитии, предоставляются комнаты в общежитии.
4. Предоставляется транспорт для выезда на заводские базы отдыха, для посадки и вывоза картофеля с полей, выделенных под посадку работникам с оплатой 50% от существующего тарифа.

 Работникам завода при стаже непрерывной работы :

1. свыше 5 лет - 1,5 минимальных зарплаты по РФ
2. свыше 20 лет - 3 минимальных зарплаты по РФ

 Неработающим пенсионерам, ушедшим на пенсию с завода при непрерывном стаже свыше 20 лет не менее 3-х минимальных зарплат по РФ.

 5. Оказывается материальная помощь родственникам умерших работников и родственникам умерших пенсионеров в размере не менее 3-х минимальных зарплат по РФ. За счет средств оказывается помощь при изготовлении ритуальных предметов (оградка и т. д.), выделяется транспорт для организации похорон близким родственникам.

 При наличии чистой прибыли:

1. При увольнении работника в связи с уходом на пенсию выплачивается единовременное пособие за каждый год работы в размере 10% среднемесячного заработка, начисленного за последний год работ перед увольнением.
2. Неработающим пенсионерам - инвалидам I и II групп от трудового увечья, проживающим в Ангарске, производится частичная денежная компенсация за занимаемую жилую площадь
3. Неработающим инвалидам производства и профбольным I и II групп оказывается материальная помощь в размере 500 рублей в год в случаях необходимости лечения и проведения хирургической операции в сторонних медицинских учреждениях по направлению.
4. В декаду инвалидов оказывается единовременная материальная помощь инвалидам производства и профбольным в размере 200 рублей
5. Оказывается единовременная помощь в размере 200 рублей в декаду инвалидов бывшим работникам, ставшим инвалидами I и II групп от общего заболевания, проработавшим в компании от 5 до 15 лет и ушедшим на пенсию в связи с инвалидностью.
6. Неработающим пенсионерам, проработавшим непрерывно на предприятии свыше 20 лет и ушедшим на пенсию при достижении возраста: мужчины 60 лет, женщины 55 лет, выплачивается ежемесячная пенсия в размере 75 рублей .

 7. Неработающим пенсионерам, проработавшим на предприятии свыше 20 лет и ушедшим на пенсию по льготному списку №1 и №2, выплачивается ежемесячная заводская пенсия в размере 75 рублей.

 8. Ушедшим на пенсию вследствие инвалидности, вызванным общим заболеванием (I и II группы), а также участникам Великой Отечественной войны и трудового фронта, имеющим соответствующие удостоверения, независимо от возраста, при стаже непрерывной работы от 15 до 20 лет, выплачивается заводская пенсия в размере 75 рублей .

 9. Неработающим Почетным ветеранам труда, независимо от стажа работы и возраста, выплачивается единовременная материальная помощь размере годовой заводской пенсии .

 10. Не менее 5 % всех путёвок на отдых и лечение выдаётся на льготных условиях неработающим ветеранам войны и труда, бывшим работникам завода.

Таблица 48

Численность персонала

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2000г. | Уд. вес, % | 2001г. | Уд. вес, % | 2002г. | Уд. вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |  |
| Выпуск товарной продукции, т. руб.  | 61399 |  | 87124 |  | 116340 |  |
| Промышленно – производственный персонал, чел. В том числе: | 1181 | 91,83 | 1076 | 93,07 | 1000 | 95,23 |
| Руководители | 15 | 1,27 | 9 | 0,83 | 9 | 0,9 |
| Специалисты | 180 | 15,24 | 170 | 15,79 | 160 | 16 |
| РабочиеИз них: | 788 | 66,73 | 705 | 65,52 | 680 | 68 |
| Основные | 354 | 44,92 | 329 | 46,66 | 350 | 51,47 |
| Вспомогательные | 434 | 55,08 | 376 | 53,34 | 330 | 48,53 |
| Служащие | 198 | 16,76 | 192 | 17,86 | 151 | 15,1 |
| Непромышленный персонал, чел | 105 | 8,17 | 80 | 6,93 | 50 | 4,77 |
| Всего работающих, чел | 1286 | 100,0 | 1156 | 100,0 | 1050 | 100,0 |

Рис. 43 Численность ППП

Рис. 44 Персонал предприятия

Изменение кадрового состава предприятия на 2002 год:

* состав руководителей не изменяется
* сокращение рабочих до 680 человек из, них:
* основных рабочих увеличить на 21 человек;
* вспомогательных сократить на 46 человек;
* служащих сократить на 41 человек;
* непромышленный персонал сократить на 30 человек.

Таблица 49

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2000г. | 2001г. | 2002г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ППП, чел.  | 1160 | 1181 | 1076 |
| Принято, чел. | 20 | 12 | 21 |
| Уволено всего, чел.В том числе: | 46 | 117 | 97 |
| Численность ППП на конец года, чел. | 1134 | 1076 | 1000 |
| Среднегодовая численность ППП (ППП н.г. + ППП к.г. / 2) | 1147 | 1128,5 | 1038 |
| Коэффициент оборота по приему | 0,017 | 0,01 | 0,021 |
| Коэффициент оборота по выбытию | 0,04 | 0,103 | 0,097 |
| Коэффициент текучести кадров | 0,04 | 0,103 | 0,097 |

## 2.6. ФОНД ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Фонд оплаты труда работников завода включает в себя:

1. постоянную часть;
2. доплату по результатам работы;
3. надбавку за стаж работы.

1. Постоянная часть включает в себя:

 1.1. Заработную плату по тарифу или окладу, рассчитанные на основе тарифной ставки, в соответствии с присвоенным разрядом рабочих. При установлении окладов учитываются: условия труда (нормальные, вредные, особо вредные).

 Должностной оклад руководителей, специалистов и служащих, установленный с учетом образования, стажа работы, профессиональных и теоретических знаний, практических навыков и условий труда (нормальные, вредные, особо вредные).

 Размер доплаты по условиям труда, включенный в тарифную ставку (оклад) составляет:

 1.1. Доплату за переработку по графику сменного персонала.

 1.2. Доплату за руководство бригадой не освобожденным от основной работы бригадирам, назначенным приказом по заводу или распоряжением по цеху. Доплата устанавливается в размере 5-10% от оклада (тарифной ставки) в зависимости от количества человек в бригаде (но не менее 5) и сложности работ, выполняемых бригадой. Доплата за руководство бригадой выплачивается при условии выполнения бригадой установленных производственных заданий и соответствующего качества продукции (работ).

 1.3. Доплаты за совмещение профессий, расширение зоны обслуживания или увеличения объема выполняемых работ, а также за выполнение наряду со своей основной работой обязанностей временно отсутствующего работника. Доплаты устанавливаются без ограничения перечней профессий.

1.4. Доплата по результатам работы начисляется от должностного оклада, тарифной ставки за фактически отработанное время и выплачивается ежемесячно при выполнении следующих показателей:

 Рабочим и служащим основных цехов при условии выполнения производственного задания по цеху, не превышение сметы затрат и при условии наличия балансовой прибыли по заводу нарастающим итогом до 30%.

 Доплата по результатам работы рабочим и служащими вспомогательных цехов при условии выполнения производственного задания по заводу, не превышение сметы затрат за предыдущий месяц и наличия балансовой прибыли нарастающим итогом по заводу

Доплата по результатам работы работникам заводоуправления выплачивается при условии выполнения производственного задания по заводу, не превышение сметы затрат по заводу, наличие балансовой прибыли нарастающим итогом по заводу.

 Размер доплаты по результатам работы подразделения устанавливается по решению хозрасчетной комиссии завода.

 Генеральному директору, начальникам цехов, служб, отделов предоставляется право устанавливать работникам доплату по результатам работы с учетом их отношения к работе, соблюдения трудовой и производственной дисциплины.

1.5. Надбавка за стаж работы выплачивается ежемесячно за фактически отработанное время всем работникам в зависимости от продолжительности работы по следующей шкале:

 от 1 до 5 лет 15%

 от 5 до 10 лет 17%

 от 10 до 15 лет 19%

 от 15 до 20 лет 22%

 от 20 и выше, а также работникам,

 занесенных в Книгу почета 24%

 работающим Почетным ветеранам труда 27%

 Стаж работы для начисления надбавки исчисляется в соответствии с единым утвержденным порядком.

Таблица 50

Фонд заработной платы.

|  |  |
| --- | --- |
| Виды оплаты | Сумма заработной платы, тыс. руб. |
| 2000г. | 2001г. | 2002г. |
|
| 1. Переменная часть оплаты труда рабочих | 3410,73 | 4663,6 | 5250 |
| 1.1 По сдельным расценкам | 2950,15 | 3978,63 | 4500 |
| 1.2 Премия за производственные результаты | 295,35 | 452,26 | 500 |
| 2. Постоянная часть оплаты труда рабочих | 4002,73 | 4521,36 | 4750 |
| 2.1 Повременная оплата труда по тарифным ставкам (уменьшенная на отпускные) | 3260,3 | 2941,9 | 3000 |
| 2.2 Доплаты | 583,27 | 1352,41 | 1500 |
| 2.2.1 за сверхурочное время | 583,27 | 1352,41 | 1500 |
| 2.2.2 за стаж работы | - | - | - |
| 2.2.3 за простой по вине предприятия | - | - | - |
| 3. Всего оплата труда рабочих без отпускных | 7413,46 | 9184,96 | 10000 |
| 4. Оплата отпусков рабочим | 324,39 | 459,76 | 500 |
| 4.1 Относящееся к переменной части | 165,23 | 232,71 | 250 |
| 4.2 Относящееся к постоянной части | 159,16 | 227,05 | 250 |
| 5. Оплата труда служащих (относим к постоянной части) | 1328,12 | 1436,5 | 1500 |
| 6. Общий фонд заработной платы промышленно – производственных рабочих, в том числе: | 8741,58 | 10621,46 | 11500 |
| 6.1 Переменная часть | 3410,73 | 4663,6 | 5250 |
| 6.2 Постоянная часть | 5330,85 | 5957,86 | 6250 |
| 7. Удельный вес в общем фонде заработной платы, % | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| 7.1 Переменной части | 39,02 | 43,91 | 45,65 |
| 7.2 Постоянной части | 60,98 | 56,09 | 54,35 |

Рис. 45 Общий ФЗП ППП.

Рис. 46 Общий фонд заработной платы ППП

Увеличение сдельных расценок будет стимулировать, прежде всего, улучшение объёмных, количественных показателей работы. А именно: стимулирование рабочих к дальнейшему увеличению выработки продукции; к точному учету объёмов выполняемых работ к обоснованию устанавливаемых норм труда.

Увеличение премии за производственные результаты приведёт к стимулированию персонала.

Увеличение повременной оплаты труда может повлиять на повышение квалификации работающих и укреплению дисциплины труда, а также повышению качества продукции и выполняемых работ по обслуживанию оборудования.

## 2.7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Учетная политика завода разработана на основании в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика предприятия", ПБУ 1/98 и предусматривает следующие правила учета

1. в части основных средств. Считать объектами основных средств часть имущества, используемого в качестве средств труда, срок износа которых свыше 1 года.

Начисление амортизации производится по нормам, установленным По­становлением Правительства РФ от 22.10.90 г. № 1072.

Затраты на ремонт основных производственных фондов включается в состав расходов текущего периода.

Капитальные вложения отражаются на счете 08 "Капитальные вложе­ния" по фактическим затратам по строительству, приобретению основных средств.

2. в части нематериальных активов:

Стоимость объектов нематериальных активов погашается путем начис­ления амортизации линейным способом, исходя из норм, начисленных на ос­нове срока их полезного использования.

3. в части материально-производственных запасов:

Производственные запасы отражаются в учете по стоимости их приоб­ретения на счетах 10 "Материалы", 12 "МБП" с применением счета 16, 15"Откло­нения в стоимости материалов" и списывается на с/стоимость методом оцен­ки запасов по средней с/стоимости.

Готовая продукция и полуфабрикатов отражаются в учете по производ­ственной себестоимости.

"МБП" - те предметы, которые используются в течение менее 12 меся­цев, но в пределах дороже 100-кратного минимального размера оплаты труда.При передаче МБП в эксплуатацию их стоимость погашается путем на­числения износа 50% стоимости, 50% - при выбытии.

МБП стоимостью 417 руб.45 коп. (т.е. 1/20 установленного лимита) спи­сывается на издержки производства сразу.

4. расходы будущих периодов:

Расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к сле­дующим отчетным периодам, отражаются на счете 97 с последующим отне­сением их на издержки обращения, или на соответствующие источники фи­нансирования.

5. затраты на производство продукции формируются по дебету счета 20. "Основное производство" на отдельных субсчетах (по шифрам затрат).

6. затраты общепроизводственного назначения формируются на дебете сче­та 25/1, 25/2 с последующим списанием на каждый вид продукции.

7. затраты общехозяйственного назначения формируются на счет 26 "Обще­хозяйственные расходы" и относятся непосредственно на счет 90/2 "Продажи" в полной сумме.

8. для целей бухгалтерского учета:

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и ино­го имущества и величине дебиторской задолженности.

Выручка от продажи товаров, услуг признается в бухгалтерском учете при исполнении пяти условий, согласно Положению ПБУ 9/99.

Выручка, поступающая на предприятие не в денежных средствах, при­нимается к бухгалтерскому учету по стоимости ценностей, полученных или подлежащих получению.

Для целей налогообложения установить метод определения выручки от реализации (работ, услуг) по мере оплаты товаров, работ, услуг.

9. учет дебиторской и кредиторской задолженности на счетах учета расчетов включает также Обязательства, обеспеченные векселями и авансы.

К краткосрочной задолженности относится задолженность со сроком погашения согласно договору до одного года ( начиная с даты принятия обя­зательств в бухгалтерском учете), а к долгосрочной - со сроком погашения бо­лее одного года.

Оценку имущества и хозяйственных обязательств завод осуществляет в рублях и копейках.

Балансовая прибыль (убыток) представляет собой конечный результат, выявлен­ный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей баланса в соответствии с Положением.

Финансовый результат отчетного периода отражается, как нераспределенная при­быль (непокрытый убыток) выявленный за отчетный период за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством РФ налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая акции за не соблюдение правил налого­обложения.

### 2.7.1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ АЭМЗ

Анализ строится на выявлении достаточности (излишка или недостатка) источников средств для формирования запасов и затрат предприятия, т.е. выявляется соотношение между отдельными видами активов и источниками их покрытия в пассиве баланса.

В зависимости от того, какого вида источники средств используются для формирова­ния запасов, можно судить об уровне платежеспособности предприятия.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название показате­ля | Формула расчета | Что отражает |
| 1 | 2 | 3 |
| Собственные обо-ротные средства (СОС) | СОС=стр.490-стр.190 (по данным ф.1) | Абсолютный показатель, представляющий собой разницу между собственным капи­талом и внеоборотными активами. Увели­чение СОС в динамике является положи­тельной тенденцией, уменьшение - отрицательной |
| Собственные и долгосрочные за­емные средства (СДОС) | СДОС=СОС+стр.590(по данным ф.1) | Определяется как разница между собст­венными и долгосрочными заемными средствами и внеоборотными активами. Абсолютный показатель характеризует наличие и сумму оборотных средств, имеющихся в распоряжении предприятия, которые (в отличие от краткосрочных обязательств) не могут быть востребованы в любой момент времени |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат предприятия (ООС)  | ООС=СДОС+стр.610+621+стр.622+стр. 627 (по данным ф.1)  | Абсолютный показатель, характеризует достаточность нормальных источников формирования запасов и затрат предприятия. |
| Запасы и затраты (ЗИЗ) | ЗИЗ=стр.210+стр.220 (по данным ф.1)  | Абсолютный показатель, характеризующий наличие у предприятия запасов и за­трат в незавершенном состоянии для ве­дения нормально финансово-хозяйственной деятельности. |
| Финансовый показатель (Ф1) | Ф1=СОС-ЗИЗ | Отражает достаточность СОС для финан­сирования ЗИЗ |
| Финансовый показатель (Ф2) | Ф2=СДОС-ЗИЗ | Отражает достаточность СДОС для фи­нансирования ЗИЗ |
| Финансовый показатель (ФЗ) | ФЗ=ООС-ЗИЗ | Отражает достаточность ООС для финан­сирования ЗИЗ |

**Расчеты:**

1. Собственные оборотные средства:

на конец 2001года - 1572 т. р.

на начало 2002 года + 17706 т. р.

Если сравнивать два периода, то видно, что собственные оборотные средства стали положительными, что является положительной тенденцией.

Недостатка собственных средств на конец отчетного периода анализируемое предприятие не испытывает.

1. Собственные и долгосрочные заёмные средства:

на конец 2001года – 1572 т. р. – 0 т. р. = - 1572 т. р.

на начало 2002 года + 17706 т. р. – 0 т. р. = +17706 т. р.

Собственные и долгосрочные заёмные средства, если сравнивать два периода изменились в лучшую сторону, т.к. их увеличение оценивается как позитивное явление для предприятия.

1. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат предприятия:

на конец 2001года + 15522 т. р.

на начало 2002 года + 55641

Если сравнивать два периода, то видно, что произошло увеличение общей величины основных источников формирования запасов и затрат предприятия и соответственно это является положительной тенденцией.

1. Запасы и затраты:

на конец 2001года : + 34887

на начало 2002 года + 49131

Если сравнивать два периода, то видно, что произошло увеличение запасов и затрат и это говорит о том, что предприятие имеет слабый сбыт и не может снизить остатки на складах в виде готовой продукции и товаров.

5.1 Финансовый показатель 1 (Ф1):

на конец 2001года : - 36459

на начало 2002 года - 31425

Собственных оборотных средств для финансирования запасов и затрат не хватает, но финансовый показатель на начало 2002 года стал менее отрицательным.

5.2 Финансовый показатель 2 (Ф2):

на конец 2001года - 36459

на начало 2002 года - 31425

Собственные и долгосрочные заёмные средства, для финансирования запасов и затрат, если сравнивать два периода изменились в менее отрицательную сторону, и данный показатель отражает, что они отрицательны.

5.3 Финансовый показатель 3 (Ф3):

на конец 2001года - 19364

на начало 2002 года + 6510

На начало 2002 года общая величина основных источников формирования запасов и затрат предприятия стала положительной, т. е. этих источников стало достаточно.

*Вывод по анализу финансового состояния:* АЭМЗ имеет неустойчивое финансовое состояние (показатели Ф1, Ф2, меньше нуля, а Ф3 больше нуля) на начало 2002 года, которое характеризуется периодически возникающими задержками по обязательным платежам и расчетам, долгами перед работниками по заработной плате, хронической нехваткой «живых» денег. Предприятие испытывает недостаток СОС и СДОС. В общем случае неустойчивое финансовое состояние является пограничным между нормальной (относительной) устойчивостью и кризисным финансовым состоянием, причем эта грань достаточно хрупка. Прогноз развития событий следующий: в случае, если предприятию в следующем финансовом году удастся достигнуть наращивания показателей СОС или СДОС, то его платежеспособность будет гарантирована. Если произойдет дальнейшее уменьшение показателя ООС либо показатель ЗИЗ резко возрастет, то кризис практически неизбежен. А на конец отчетного периода приобрело кризисное состояние, которое характеризуется отрицательными значениями всех трех показателей Ф1, Ф2, Ф3. Предприятие испытывает недостаток всех видов источников (ресурсов), не способно обеспечивать требования кредиторов, имеет заблокированный счет и долги перед бюджетом, внебюджетными фондами, своими работниками, ведет расчеты по взаимозачету, бартеру.

Поэтому все управленческие решения в кризисном состоянии предприятия, должны быть направлены на увеличение показателей СОС, СДОС и ООС при одновременном уменьшении до оптимального уровня показателя ЗИЗ.

### 2.7.2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Финансовая устойчивость отражает стабильность характеристик, полученных при анализе финансового состояния предприятия в свете долгосрочной перспективы, и свя­зана с общей структурой финансов и зависимостью предприятия от кредиторов и инве­сторов. Финансовая устойчивость определяется соотношением собственных и заемных средств предприятия в составе источников средств.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название показа­теля** | **Формула расчета** | **Что отражает** |
| **1** | **2** | **3** |
| Коэффициент ав­тономии или ко­эффициент кон­центрации собст­венного капитала К1 | К1=стр.490:стр.ЗОО (поданным ф.1) | Характеризует долю владельцев (собствен­ников) предприятия в общей сумме средств, используемых в финансово-хозяйственной деятельности. |
| Коэффициент фи­нансовой зависи­мости или коэф­фициент концен­трации заемного капитала (К2) | К2=стр.590+стр.690:стр. 300 (по данным ф.1) | Характеризует долю заемных средств пред­приятия в общей сумме средств, используе­мых в финансово-хозяйственной деятельно­сти. |
| Коэффициент со­отношения заем­ных и собственных средств (КЗ) | К3=стр.590+стр.690: стр.490 (поданным ф.1) | Дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. Его значение, равное, например, 0,15, свидетельствует о том, что на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы приходится 15 копеек заемных средств. |

**Расчеты:**

1. Коэффициент автономии или коэффициент концентрации собственного капитала (К1):

на конец 2001года + 0,67

на начало 2002 года + 0,68

Коэффициент автономии или коэффициент концентрации собственного капитала на начало 2002 года возрос, это означает, что предприятие в этом отношении становится более: финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов.

1. Коэффициент финансовой зависимости или коэффициент концентрации заёмного капитала (К2):

 на конец 2001года + 0,33

на начало 2002 года + 0,32

На начало 2002 года произошло уменьшение доли заёмных средств в финансировании предприятия.

1. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств (К3):

на конец 2001года + 0,48 на начало 2002 года + 0,45

На начало 2002 года произошло снижение коэффициента, что свидетельствует о ослаблении зависимости предприятия от внешних кредиторов, о увеличении финансовой устойчивости.

Таблица 50

Анализ платежеспособности предприятия и ликвидности его баланса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название показате­ля | **Формула расчета** | **Что отражает** |
| Коэффициент те­кущей ликвидности (К4) | К4=стр.290:(стр.690-стр.640-стр.650) (поданным ф.1) | Характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обяза­тельств. Норма: **К4** > **2** |
| Коэффициент обес­печенности собст­венными средства­ми (К5) | К5=(стр.490+стр.640+стр.650-стр.190):стр. 290 (по данным ф.1) | Характеризует наличие собственных обо­ротных средств у предприятия, необходи­мых для его финансовой устойчивости Норма: **К5** > **0,1** |
| Коэффициент восстановления платежеспособности (К6) | К6=(КТ+6:Т(К1-2)):2 Т – отчетный период в месяцах | Отражает наличие (отсутствие) у предпри­ятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность в течение уста­новленного срока (6 месяцев). |
| Коэффициент утра­ты платежеспособ­ности (К7) | К7=(К1+3:Т(К1-2)):2 | Отражает наличие (отсутствие) у предпри­ятия реальной возможности утратить свою платежеспособность в течение установлен­ного срока (3 месяца). |

**Расчеты:**

1. Коэффициент текущей ликвидности (К4):

на конец 2001года : + 0,97

на начало 2002 года + 1,25

Данный коэффициент, не достигает нормы, это говорит о том, что предприятие не обеспеченно оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Он увеличился на начало 2002 года на 0,28.

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К5):

на конец 2001года - 0,02

на конец отчетного периода: + 0,2

Коэффициент обеспеченности собственными средствами больше предусмотренной нормы это говорит о наличии у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. И на начало 2002 года он увеличился.

1. Коэффициент восстановления платежеспособности (К6):

на конец 2001года +0,0025

на начало 2002 года + 0,01

К6 меньше 1 , у предприятия отсутствует реальная возможность в ближайшее время восстановить свою платежеспособность.

1. Коэффициент утраты платежеспособности (К7):

на начало отчетного периода: + 0,17

на начало 2002 года + 0,175

К7 менее 1, платежеспособность предприятия в ближайшее время может быть утрачена.

### 2.7.3. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Деловая активность характеризует эффективность текущей деятельности предпри­ятия и связана с результативностью использования материальных, трудовых, финансо­вых ресурсов предприятия, а также с показателями оборачиваемости.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название показателя | **Формула расчета** | **Что отражает** |
| Производительность труда или выработка на 1 работника(П) | П=стр.010 (по дан­ным ф.2):ССЧ ССЧ - среднесписочная численность работающих за отчетный период | Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов |
| Фондоотдача (Ф) | Ф=стр.010 (по дан­ным ф.2):стр.120 (по данным ф.1) | Характеризует эффективность использования ОПФ |
| Оборачиваемость запасов (ОЗ), в обо­ротах | О3=стр.020 (по дан­ным ф.2):стр.210 (по данным ф.1) | Характеризует продолжительность прохо­ждения запасами всех стадий производст­ва и реализации. |
| Оборачиваемость кредиторской за­долженности (ОК), в днях | ОК=стр.620(по дан­ным ф.1)\*360дней: стр.020 (по данным Ф-2) | Характеризует скорость погашения креди­торской задолженности предприятия. |
| Оборачиваемость дебиторской задол­женности (ОД), в оборотах | ОД=стр.010(по дан­ным ф.2):стр.240(по данным ф.1) | Характеризует скорость погашения дебиторской задолженности предприятия. |

**Расчеты:**

1. Производительность труда или выработка на одного работника (П):на конец отчетного периода: 64,17 т. руб. / чел.
2. Фондоотдача (Ф):

на конец 2001года + 0,55

на начало 2002 года + 0,43

1. Оборачиваемость запасов (ОЗ):

на конец 2001года + 1,53 оборота

в днях 360 дней / 1,53 оборота = 235 дней

на начало 2002 года + 1,54

В дня = 233 дня

Предприятие стремится к увеличению оборачиваемости запасов (в оборотах) и сокращению продолжительности одного оборота (в днях).

1. Оборачиваемость кредиторской задолженности (ОК):

на конец 2001года 449 дней

на начало 2002 года 367 дней

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности (ОД):

на конец 2001года + 2,05

в днях 175 дней

 на начало 2002 года + 2,05

в днях 175 дней

### 2.7.4. АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ БАНКРОТСВА

Прогноз возможности банкротства предприятия можно дать с помощью модели «Z-анализа Альтмана», которая представлена уравнением:

Z=1,2\*X1 +1,4\*Х2+3,3\*ХЗ+0.6\*Х4+1:0\*Х5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название показателя | Формула расчета | Что отражает |
| Доходность(Х1) | Х1=стр.(210+220+230+240+250+260+270)ф.1:стр.(190+210+220+230+240+250+260+270)ф.1 | Отношение оборотного капита­ла к сумме баланса по всем статьям актива |
| Финансовый рычаг (Х2) | Х2=стр.470ф.1:стр.(190+210+220+230+240+250+260+270)ф.1 | Отношение нераспределенных доходов к сумме баланса по всем статьям актива |
| Платежеспособность (ХЗ) | Х3=стр.140ф.2:стр.(190+210+ 220+230+240+250+260+270)ф.1 | Отношение доходов до налого­обложения и выплат к сумме баланса по всем статьям акти­ва. |
| Показатель Х4 | Х4=стр.300ф.1:стр.(590+610+ 620+630+640+650+660+670)ф.1 | Рыночная стоимость капитала компании к балансовой стоимости всей суммы задолженности. |
| Показатель Х5 | Х5=стр.010ф.2:стр.(190+210+220+230+240+250+260+270)ф.1 | Отношение выручки от оборота к сумме баланса по всем статьям актива. |

При Z<1.8 вероятность банкротства очень высокая, при Z в пределах 1,8 - 2,675 предприятие можно отнести к группе возможных банкротов, при Z > 2,675 - предприятие относится к группе успешных, которым банкротство (по крайней мере, в течение года) не грозит.

**Расчеты:**

|  |  |
| --- | --- |
| Название показателя | Рассчитанные данные |
| На конец 2001года  | На начало 2002 года  |
| 1 Доходность (Х1) | + 0,31 | + 0,39 |
| 2 Финансовый рычаг (Х2) | - | + 0,0002 |
| 3Платежеспособность (Х3) | + 0,00004 | + 0,00004 |
| 4 Показатель Х4 | + 3,05 | + 3,195 |
| 5 Показатель Х5 | + 0,29 | + 0,34 |

Z на конец 2001года = + 2,49

Z на начало 2002 года = + 2,72

Предприятие можно было отнести к группе возможных банкротов на конец 2001года, т. к. Z находился в пределах 1,8 – 2,675.

Предприятие относится к группе стабильных на начало 2002 года, т. к. Z находился в пределах больше 2,675 ему не грозит банкротство, по крайней мере, в течение года.

# ЛИТЕРАТУРА

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: -М.: ДелонСервис, 1998
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: -М.: Финансы и статистика, 1999
3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие: -М.: ИНФРА-М, 2001
4. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций: -М.: ИНФРА-М, 1999
5. Методика экономического анализа промышленности предприятия (объединения). Под ред. Бужинского А.Д., Шеремата А.Д., - 2-е изд., перпработано и доп. –М.: Финансы и статистика, 1988
6. Бэнгз Д. Руководство по составлению бизнес –плана: создание плана для успешного ведения вашего бизнеса. –7-е издание. –М: Фин-пресс, 1998
7. Горемыкин В.А., Богомолов А. Планирование предпринимательской деятельности предприятия: Методическое пособие: -М.: ИНФРА-М, 1997
8. Учебно-методическое пособие к выполнению курсовой, дипломной работы: Анализ хозяйственной деятельности. /Составители доцент Зеленцова Т.М., доцент Огнев Д.В. АГТА, Ангарск, 2001
9. Ковалёв В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. –М.: Проспект, 2000
10. Ковенко Д.А., Хейденгрен Б. Дж. Бизнес-планы: Полное справочное руководство: Учебное пособие: Перевод с англ.. –М.: Бином, 1999
11. Бизнес-план. Опыт, проблемы / Т.П. Любанова, В.Р. Мясоедова, Т.А. Грамотенко. – М.: ПРИОР, 1998
12. Бизнес – план: Методические материалы/ Р.Г. Маниловский, Л.С. Юлкина, Н.А. Колесникова. –М.: Финансы и статистика, 2000
13. Бизнес-планирование: Учебник / редактор В.М. Попов, С.И. Ляпунов.-М: Финансы и статистика
14. Сборник бизнес-планов. Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учебно-практическое пособие / Под общей редакцией профессора В.М. Попова. –М.: Финансы и статистика, 1997
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. –4-е изд. Перераб. и доп. –Минск: ООО «Новое издание», 1999
16. Сергеев И.В. Экономика предприятия. – 2-е изд. Перераб. и доп.. –М.: Финансы и статистика, 2001
17. Финансовый менеджмент: Теория и практика / Под ред. Стояновой Е.С. –4-е изд. Перераб. и доп.. –М: «Перспектива», 1999
18. Экономический анализ деятельности промышленных предприятий и объединений / Академия общественных наук, кафедра экономики и организации производства. –М.: Мысль, 1990
19. Как составить бизнес-план производственной компании. : Пер. С англ.. –М.: Дело, 1997