Ми

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 3

1. Теоретические и методические аспекты исследования себестоимости продукции и эффективности производства 5
	1. Сущность себестоимости продукции и основные пути снижения 5
	2. Понятие эффективности производства, задачи и особенности

построения системы показателей экономической эффективности производства 10

* 1. Методические подходы к исследованию себестоимости продукции и эффективности производства 15
1. Исследование сложившейся системы снижения себестоимости продукции и роста эффективности производства в ЗАО «Александрия» 23
	1. Анализ и планирования себестоимости продукции и путей ее снижения ЗАО «Александрия» 23
	2. Анализ динамики и структуры основных показателей эффективности производства в ЗАО «Александрия» 28
2. Предложения и рекомендации по снижению себестоимости продукции и обеспечения роста эффективности предприятия ЗАО «Александрия» 36

Заключение 39
Список использованных источников 41

Приложение А «Бухгалтерский баланс ЗАО «Александрия»» 44

**ВВЕДЕНИЕ**

Получение наибольшего эффекта с наименьшими издержками, экономия трудовых, материальных и  финансовых ресурсов зависят от того, как происходит решение организацией вопросов снижения себестоимости товаров.

Важной  задачей  анализа являются: проверка обоснованности плана по себестоимости, прогрессивности  норм затрат; оценка выполнения плана  и изучение причин отклонений от него, динамических изменений; выявление резервов снижения себестоимости; изыскание путей их мобилизации.

В условиях товарно–денежных отношений и хозяйственной обособленности организации неизбежно сохраняются различия между общественными производственными затратами и затратами организации. Общиепроизводственные затратами – это совокупность живого и овеществленного труда, который находи выражение в цене товара. Затраты организации состоят из всей суммы производственных расходов на создание товара и его последующую продажу. Данные затраты, которые выражены в денежной форме, называются себестоимостью и являются частью цены товара. В нее включают цена сырья, материалов, топлива, электроэнергии и других предметов труда, амортизация, зарплата производственный сотрудников и прочие финансовые издержки. Снижение себестоимости товаров подразумевает экономию овеществленного и живого труда и является важным фактором повышения производственной эффективности и эконмического роста. Таким образом, актуальность темы исследования выступает поиск путей снижения себестоимости продукции на сегодня трудно переоценить [3].

Так же важных качественной характеристикой деятельностиорганизации на всех уровнях является – эффективность производства, которая показывает насколько эффективно налажен процесс производства того или иного товара.

Уменьшение затрат организации, рациональное применение материальных ресурсов, достижение высокого  экономических показателей и, прежде всего увеличение трудовой  производительности и производственной эффективности, и на этой базе уменьшение себестоимости является наиболее важной и актуальной проблемой сотрудниковпроизводственного управления.

Источниками информации для написания работы послужили периодические издания, статьи и научные работы как отечественных, так и зарубежных авторов по данной тематике.

Предметом курсовой работы является исследование экономических отношений, которые складываются по поводу научно–технического потенциала предприятия.

В качестве объекта курсовой работы выступает себестоимость товаров, пути ее уменьшения и повышения эффективности производствана предприятии ЗАО «Александрия».

Целью курсовой работы является изучение возможных путей уменьшения себестоимости товаров и анализ факторов роста производственной эффективности.

Поставленная цель обусловила необходимость решения некоторых задачи:

* изучить теоретические и методические аспекты понятий себестоимости продукции и эффективности производства;
* исследовать сложившуюся систему себестоимости продукции и роста эффективности производства в ЗАО «Александрия»;
* наработать предложений и рекомендаций по снижению себестоимости продукции и обеспечения роста эффективности предприятия ЗАО «Александрия».

Курсовая работа состоит за введения 3 глав, заключения и списка используемых источников.

* 1. **Теоретические и методические аспекты исследования себестоимости продукции и эффективности производства**
	2. **Сущность себестоимости продукции и основные пути снижения**

В экономической теории себестоимость является одной из главных характеристик финансово–хозяйственной деятельности компании. Именно она в большой степени предопределяет прибыльность деятельности и формирует прибыль компании.

Себестоимость продукции представляет собой затраты на производство и последующую продажи товаров, которая выражена в стоимостной форме.

Иначе говоря, себестоимость представляет собой денежное выражение производственных факторов, которые могут или должны быть затрачены на производство товаров и их последующий сбыт. Ее величина определяется расходами предприятия.

На сегодняшний день себестоимость продукции считается одним из важнейших синтетических показателей деятельности организации. Свое отражение в ней находят все стороны производственно–хозяйственной деятельности компании, включая качество производимых товаров и услуг, уровень применяемых технологий и степень использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Главной целью исчисления (калькуляции) себестоимости товаров является оценка рентабельности производства в целом и отдельных видов выпускаемых товаров в частности. Помимо этого себестоимость продукции позволяет устанавливать отпускную стоимость на продукцию (включая оптовые), вести внутрипроизводственный хозрасчет и даже исчислять национальный доход в масштабах целой страны[7].

Сегодня существует порядка шести главных методов калькуляции себестоимости. В общем виде они представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные способы исчисления себестоимости продукции [7].

Каждый из представленных методов исчисления себестоимости имеет свои особенности. Выбор в пользу того или иного из них определяется особенностями предприятия. Так или иначе калькулирование себестоимости позволяет определить величину затрат, которые необходимы или уже понесены для создания одного или всего объема товаров.

Важную роль себестоимости заключается в том, что она выступает в качестве одного из главных факторов расчета дохода. Если при прочих равных условиях ее величина увеличивается, то доход от создания и продажи товаров неизменно уменьшиться. Таким образом, между доходом и себестоимостью наблюдается устойчивая обратно пропорциональная связь.

Учитывая ту роль, которая себестоимость играет в хозяйственной производственной деятельности, ее анализу в управленческом процессе отводится особое место.

Анализ себестоимости товаров предполагает необходимость расчета величины издержек на создание и продажу товаров, определение факторов, которые оказывают влияние, а также поиск способов ее уменьшения [11].

Важной целью подобного анализа считается определение вероятности повышения эффективности работы организации посредством более целесообразного расходования и использования материальных, трудовых и финансовыхресурсов.

Задачи анализа себестоимости продукции сводятся к: объективной оценке выполнения планов по себестоимости; оценке интенсивности и правильности бизнес–плана по себестоимости продукции; исследованию причин, приведших к отклонению фактических показателей от плановых; выявлению резервов сокращения производственных затрат на выпуск и реализацию продукции; содействию в определении оптимальности величины плановых калькуляция на виды продукции и отдельные изделия; обеспечению центров ответственности по затратам аналитической информацией, необходимой для обеспечения оперативности управления формированием себестоимости.

Представленные выше задачи и их характер указывают на большую практическую значимость анализа себестоимости продукции в хозяйственной деятельности предприятия. Сам по себе подобный анализ отличается наличием объекта и субъекта.

В роль объекта анализа в данном случае выступает весь объем производимой организацией товаров, ее реализованная часть, отдельные изделия, технологические процесса, виды производств, работы и услуги.

Субъектом анализа выступают работники финансово–экономических служб предприятия, а также сторонние аналитики, заинтересованные в результатах анализа [11].

Информационная основа анализа себестоимости продукции представлена совокупностью внешних и внутренних источников. К первым относятся действующие нормативно–правовые документы, положения и иная информация. Внутренние источники представлены данными оперативного, управленческого и бухгалтерского учета.

От размера себестоимости напрямую зависят размер сбытовой наценки и возможный объем продаж. В рыночных условиях компания не может формировать цену реализации своей продукции путём простого добавления к производственной себестоимости необходимой ей сбытовой наценки, а вынуждена ограничивать предельную цену реализации среднерыночным уровнем цен.

Конкурентное преимущество всегда будет у тех производителей, чья себестоимость выпуска продукции оказывается ниже чем у конкурентов. И наоборот, компании с наиболее высокой себестоимостью производства продукции, всегда будут испытывать трудности со сбытом продукции и финансовой устойчивостью, потому что их небольшой размер сбытовой наценки не позволит получать доходы, достаточные для покрытия всех затрат и получения прибыли.  Исходя из этого, можно сказать, что главной целью снижения себестоимости производства продукции является поддержание конкурентоспособности компании на рынке сбыта и обеспечение необходимого ей для развития размера прибыли.

Можно выделить следующие эффективные методы снижения себестоимости:

1. Увеличение производственных объемов.

Увеличение объемов производства является самым очевидным и действенным способом уменьшить себестоимость товаров. Поскольку все затраты производства можно разделить на переменные или постоянные.

Переменные расходы изменяются в некоторой пропорции вместе с динамикой производственного объема: производство увеличивается – увеличиваются и затраты, производство уменьшается – затраты снижаются.

Примером переменных затратявляются расход сырья и материалов на производство продукции, заработная плата производственных сотрудников, расход энергоресурсов при деятельности оборудования на производстве.

Постоянные расходы не сильно зависят от производственной динамики, они являются нужными вне зависимости от того, какой объем готовых товаров выпускается в отчетном периоде (амортизация оборудования на производстве, расходы на ремонт и содержание предприятия, расходы энергоресурсов для организации и т. п.).

1. Повышение трудовой производительности.

Может выражаться в росте интенсивности через мотивацию сотрудников и через увеличение трудовой производительности через модернизацию оборудования.

3. Минимизация операционных производственных издержек.

Наибольший эффективность показывает снижение прямых расходов организации – затрат на энергоресурсы при работе предприятия, расходов по заработной плате производственных сотрудников и расходы по содержанию и ремонту основных средств производства.

4. Снижение стоимости закупки на сырье и полуфабрикаты.

Удельный вес затрат на сырье в цеховой себестоимости большом количестве производственных организаций достаточно велик (как правило, от 50 до 80 %). К тому же в состав цены закупки сырья и полуфабрикатов кроме стоимостипокупки их у поставщиков, включают затраты на доставку от склада поставщика до склада покупателя. Обычно закупочные расходы насырья и полуфабрикаты снижают по двум направлениям:

* уменьшение средней закупочной стоимости закупки сырья и полуфабрикатов у поставщиков;
* снижение транспортных издержек по доставке покупаемыху поставщиков сырья и полуфабрикатов.

Для снижения закупочной цены сырья и полуфабрикатов у поставщиков, организация может параллельно применять несколько методов – поиск более выгодной цены предложений на рынке, использовать скидки и бонусные программы у имеющихся поставщиков, а также организацию закупок с дружественными организациями (в рамках агентского договора или договора совместной деятельности).

5. Снижение технологических затрат и брака в производстве.

Технологические затратыпредставляют собой безвозвратные потери сырья и полуфабрикатов, образующихся в процессе производства товаров, перенастройке и наладке оборудования на производстве, а также в процессе ремонта и проверки работоспособности данного оборудования. Причины брака на производстве являются низкая квалификация сотрудников, низкое качество сырья и полуфабрикатов, технические проблемы в деятельности организации.

6. Оптимизация процессов производства.

Данный способ, конечно, требует гораздо значительного предварительного анализа ситуации и более трудоемкий относительно других, поскольку издержки и излишние затраты в результате неправильного функционирования процессов нельзя выявить просто на основании данных отчетов о производстве товаров [14].

Таким образом все перечисленные методы могут оказать значительный эффект на производства, но в то же время положительный эффект по уменьшению себестоимости товаров в результате оптимизации процессов производства может оказаться достаточным и даже превосходящим остальные методы. К тому же если в результате данной работы у организации действительно увеличиваются эффективность процессов, то почти всегда она приводит к дополнительному уменьшению себестоимости и по другим направлениям.

* 1. **Понятие эффективности производства, задачи и особенности построения системы показателей экономической эффективности производства**

Важным в экономическом прогрессе предприятия лежит повышение эффективности производства.

Эффективность производства представляет собой соотношение итогового результата производства – товара и затрат совокупного труда на его изготовления. Так стоит сказать, что критерием эффективности производства выступает достижение высокого результата с минимальными издержками.

Проведение оценивания показателей эффективности производства помогает увидеть, насколько финальный результат, такой как продукция или услуга, соответствует заранее просчитанному плану.

Эффективность производства – это отражение финальных результатов использования всех ресурсов производства за некоторых временной отрезок [17].

Эффективность производства можно характеризовать повышениемрабочей производительности, наиболее полным использованиеммощностей производства, сырьевых и материальных ресурсов, достижением высоких результатов при минимальных издержках.

Оценка экономической эффективности осуществляет путем отношенияпроизводственных результатов с затратами:

Под производственнымрезультатами стоит понимать его полезный финальных результат в виде:

1) материализированного результата процесса производства, который измеряется объемом товаров в натуральной и стоимостной формах;

2) народнохозяйственного результата производственной деятельности, включающая не только количество произведенных товаров, но и включает ее потребительскую стоимость [13].

Итоговым результатом производственно–хозяйственной деятельности компании за некоторых временнойотрезок является выражение количества чистого товара, т.е. вновь созданная стоимость, а итоговым финансовым результатом коммерческой деятельности является прибыль.

Классификацию эффективности производства можно по отдельным критериям:

* по последствиям – экономическая, социальная и экологическая;
* по получаемому эффекту–локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная;
* по степени повторяемости– первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно–повторяющаяся);
* по определяемой цели–абсолютная, которая показывает общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов, и сравнительная, отражающая последствия при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов решений [1].

Все в совокупности виды эффективности формируют общую интегральную эффективность производственной деятельности.

Измерение производственной эффективности подразумевает установление критерия экономической эффективности, который должен быть одинаковый для всех звеньев экономики – от фирм до народного хозяйства в целом. Таким образом, важным критерием экономической производственной эффективности является рост трудовой производительности.

На сегодняшний день экономическая производственная эффективность может оцениваться на основе этого критерия, который выражается в максимизации увеличения национального дохода (чистой продукции) на трудовую единицу.

На уровне компании формой единого критерия эффективности его деятельности может выступать повышения прибыли.

Эффективность производства может находить конкретное количественное выражение в определенной системе показателей, которые характеризуются эффективность применения главных элементов процесса производства. Система показателей экономической производственной эффективности должна ориентироваться на следующие принципы:

* обеспечивать связь критерия и системы определенных показателей производственной эффективности;
* найти уровень эффективности применения всех видов, используемых в производстве ресурсов;
* обеспечивать расчетпроизводственной эффективности на различныхуправленческих уровнях;
* проводить стимулирование мобилизации внутрипроизводственных резервов повышения производственной эффективности [1].

Учитывая указанные принципы можно выделить следующуюсистему показателей эффективности производства:

1) обобщающие показатели:

* производство чистого товара на единицу сырьевых затрат;
* прибыль на единицу общих издержек;
* производственную рентабельность;
* затраты на 1 рубль продукции;
* доля прироста товаров за счет производственной интенсификации;
* народнохозяйственный эффект применения единицы товара;

2) показатели трудовой эффективности (персонала):

* темп роста трудовой производительности;
* доля прироста товаров за счет повышения трудовойпроизводительности;
* абсолютное и относительное высвобождение сотрудников;
* коэффициент использования полезного фонда рабочего времени;
* трудоемкость продуктовой единицы;
* зарплатоемкостьпродуктовой единицы;

3) показатели эффективного применения фондов производства:

* обобщенная фондоотдача;
* фондоотдача активной части основных фондов;
* рентабельность основных фондов;
* фондоемкостьпродуктовой единицы;
* материалоемкость производимого товара;
* коэффициент использования важных видов сырья и материалов;

4) показатели эффективного реализации финансовых средств:

* оборачиваемость оборотных средств;
* рентабельность оборотных средств;
* относительное высвобождение оборотных средств;
* удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);
* рентабельность капитальных вложений;
* срок окупаемости капитальных вложений и др [1].

Все факторы роста эффективности можно классифицировать по следующим признакам:

1. источникам повышения эффективности, важными из которых является: уменьшениетрудо–, материало–, фондо– и капиталоемкости производства товаров, эффективное применение природных ресурсов, экономия времени и увеличение качества продукции;
2. важным направлениям развития и модернизацией производства, к которым можно отнести: повышение научно–технического прогресса, увеличениетехнико–экономического производственного уровня; изменениепроизводственной структуры, адаптация организационных систем управления; изменение форм и методов производственной организации, планирования, мотивации, трудовой деятельности и др.;
3. уровню применения в системе управления предприятия, в зависимости от которого факторы разделяютсяна:

а) внутренние (внутрипроизводственные), важными из которых выступают: освоение новой номенклатуры товаров; механизация и автоматизация; изучение прогрессивной технологии и нового оборудования; улучшение применения сырья, материалов, топлива, энергии; совершенствование управленческого стиля и др.;

б) внешние представляющие собой, изменение отраслевой структуры промышленности и производства, государственная политика в области экономики и социального развития, выстраивание рыночных отношений и инфраструктуры рынка и другие факторы [18].

Таким образом, эффективность производства – одно из наиболее общих и обобщающих экономических понятий – сложная социально-экономическая категория воспроизводства, которая отражает процесс развития производительных сил в тесном контакте с производственными отношениями.

* 1. **Методические подходы к исследованию себестоимости продукции и эффективности производства**

Обязательным условием для производства анализа себестоимости является разделение всей суммы издержек на категории, в зависимости от происхождения и направления расходов.

Специфика и сложность аналитических расчетов диктуется потребностями получателей результатов анализа. Но в «общем случае» процесс можно разделить на несколько этапов:

* выделение отдельных статей расходов;
* выявление их взаимосвязей и распределение по категориям, в соответствии с применяемыми методами анализа;
* расчет влияния конкретных статей расходов на конечный результат;
* выработка рекомендаций по снижению себестоимости [2].

Структурировать себестоимость можно по экономическому содержанию затрат и по способу отнесения затрат на себестоимость. Различие между этими методами заключается, большей частью, в способе разделения конкретных издержек по категориям. Но первичные статьи затрат зависят от фактически произведенных расходов.

Несмотря на различия производственных систем, какая бы методика анализа не была выбрана, в себестоимости продукции практически всегда выделяют такие направления расходов:

* оплата труда (ОТ);
* сырье, материалы, комплектующие (С);
* энергоносители (Э).
* коммерческие расходы (КР) – здесь имеются ввиду затраты на рекламу, продвижение товара, организацию продаж и послепродажное сопровождение;
* налоги, а также социальные и другие обязательные выплаты (Н) [10].

При таком подходе формула себестоимости (С), приобретает следующий вид:

С = ОТ + С + Э + КР + Н (1)

В большинстве случаев объем производства конечного продукта может существенно различаться. Исходя из этого, все издержки делятся на:

* постоянные – не зависящие по величине от масштабов производства;
* переменные – находящиеся в прямой связи с количеством произведенных единиц.

Тогда формула общей себестоимости будет выглядеть так:

Себестоимость  = Постоянные издержки + Переменные издержки (2)

К постоянным издержкам относят общие расходы на организацию, руководство, исследовательские работы, рекламу и пр., которые предприятие несет при любом объеме выпуска.

Переменные – это, большей частью, расходы труда, материалов и энергии на изготовление единицы или определенного количества продукции.

Переменные издержки полностью переходят в себестоимость продукции за один технологический цикл.

Величину постоянных приходится распределять на всю продукцию. Пропорции распределения зависят от методики анализа себестоимости [15].

От производственных объемов также прямо зависит величина предельных издержек. Так называют изменяющуюся стоимость производства каждой дополнительной единицы продукции. Пока она падает, рост объема выпуска представляется экономически выгодным. Если величина предельных издержек начинает возрастать – вопрос расширения объемов производства теряет свою однозначность и переходит в область экономической стратегии предприятия.

Это общие сведения о структуре себестоимости. В реальности каждая операция в хозяйственной системе имеет свою расходную часть, т.е. цену, которая будет учтена в себестоимости продукции. В РБ методика анализа себестоимости продукции большинства предприятий определяется законодательно, т.к. результаты такого анализа прямо влияют на величину налогооблагаемой базы.

Показатели экономической эффективности отражены в большом количестве работ в области экономического анализа, финансового анализа и анализа производственной деятельности. Существует большое количество исследований и публикаций в данной области. Механизмы и методы экономического анализа находиться на высоком уровне совершенства и анализа, но нет одного мнения на методы оценки и показатели эффективности производства современные исследователи.

В результате рассмотренияэкономической литературы в области анализа, можно сделать вывод, что все методологии можно разделить на три группы, которыемогут определять методы оценки экономической эффективности с помощью:

‒ различных показателей;

‒ комплексного анализа эффективности (с расчетом и без расчета единого интегрального показателя);

‒ только анализа экономической производственной эффективности [5].

Представители первой группы – В. В. Ковалев и Г. В. Савицкая, В. Н. Патров, В. А. Уланов, придерживаются методологии, которая основывается на использовании показателей эффективности, и вырабатывают наиболее традиционные и призванные во всем мире показатели экономической эффективности, которые имеют большое распространение в Российской Федерации и за рубежом. Показатели оценки экономической эффективности, ученные данной группы, разделяют на следующие группы:

* показатели эффективности применения производственных ресурсов: основных средств, материальных оборотных средств, средств в расчетах, ресурсов труда;
* показатели эффективности применения ресурсов, которые отражаются в балансе;
* показатели эффективности экономических вливаний;
* показатели рентабельности [9].

Показатели рентабельности, по мнению ученных данной группы, представляют собой некоторый случай показателей эффективности.

Для выявления эффективности применения основных средств рассматривается показатель фондоотдачи:

(1): , где (3)

S – выручка от реализации товаров,

FA – средняя цена основных средств.

Показателем эффективности для материальных оборотных активов могут быть использованы следующие показатели: Оборачиваемость ряда оборотных активов (2):

, где (4)

Тса– суммарная величина используемых в отчетном периоде оборотных активов;

СА – средняя количество оборотных активов в отчетном периоде.

Коэффициент обеспеченности запасами текущей деятельности, может быть рассчитан по следующей формуле:

(3): , где (5)

St–запас сырья и полуфабрикатов на отчетную дату (для промышленных организаций), либо запасы продукции (для торговых компаний);

Zp – ежедневная плановая потребность в сырье и полуфабрикатах (для промышленных организаций), либо плановый оборот за один день (для торговых компаний).

Оборачиваемость запасов выражается в оборотах и днях соответственно (4,5):

, , где (6,7)

COGS – себестоимость товаров, которые реализованы в отчетном периоде (суммарные затраты сырья и материалов);

Inv–средниеколичество запасов сырья и полуфабрикатов в отчетном периоде (в денежном выражении);

D – количество дней.

К важным показателям эффективности ресурсов труда авторы данной группировки относят: Показатели трудовой производительности; Показатели числа оперативных сотрудников на одного сотрудникауправленческого аппарата; Показатель доли затрат на заработную плату в суммарном выражение всех затрат; Показатель отношения темпов изменения трудовой производительности и средней заработной платы; Показатель затрат, которые связаны с некоторыми видами простоев.

Одним из ключевых показателей эффективности применения ресурсов труда являться показатель производительности труда (8).

, где (8)

S – доход от продажи товаров,

NE –среднесписочная число сотрудников.

Для продуктивного управления финансами в расчетах ученными предлагаетсяиспользовать показатели оборачиваемости средств в расчетах: – выраженная в оборотах (9):

, где (9)

–отраженной в днях (10):

, где (10)

S –доход от продажи товаров в отчетном периоде,

AR – средняя дебиторская задолженность в отчетном периоде.

Эффективность применения материальных оборотных активов и средств в расчетах путем расчета обобщающего показателя, предлагается рассчитывать с использованием продолжительности операционного цикла.

, (11)

Эффективность применения ресурсов, которые отражены в балансе, по мнению авторов,может быть отражен коэффициентом ресурсоотдачи (10):

, где (12)

S – выручка от реализации,

As– средняя стоимость активов по балансу.

Эффективность применения ресурсов ученные первой группы предлагали анализировать используя два показателя:

1) Эффективность потенциала ресурсов (13):

, где (13)

S – доход от продажи товаров,

FA – среднегодовая цена основных средств,

CA – среднегодовая цена оборотных активов,

SP – годовые затраты на заработную плату.

 2) Эффективность текущих затрат (14):

, где (14)

TI – общая величина доходов организации,

TC – общая величина расходов организации.

Как уже говорилось выше, коэффициенты рентабельности выступают частными случаями показателей эффективности. В качестве основных можно рассмотреть: Коэффициент генерирования прибыли (15):

, где (15)

Pit– доход до вычитания процентов и налогов,

А – финансовая оценка суммарныхактивов коммерческой компании.

Рентабельность активов (16):

, где (16)

Pn–прибыль в чистом виде,

In– проценты к уплате,

А – финансовая оценка совокупных активов (итог баланса по активу).

Рентабельность капитала, который инвестируется (17):

, где (17)

C1– суммарный капитал,

CL – краткосрочные пассивы.

Рентабельность в виде собственного капитала (18):

, где (18)

Е – суммарный капитал.

Таким образом, первая группа ученных говорят о свыше 20 показателей расчета экономической производственной эффективности и считают их важными и единственными методами расчета эффективности [8].

Представители второй методологии – А. Д. Шеремет, М. И. Баканов и др., думают, что экономическая эффективность организацииможет быть оценена комплексно, и методы ее оценки могут быть разделены на 2 группы:

* комплексно, без расчета интегрального показателя (эвристические методы),
* комплексно, с расчетом единого интегрального показателя.

В качестве примеров эвристических методов оценки, которые основаны на высоком опыте ученого, является:

‒ динамический анализ (горизонтальный анализ) показателей;

‒пространственное анализ;

‒ группировка показателей по определенным критериям и др.

Единым интегральным показателе экономической эффективности, ученные данной группы видят показатель рентабельности активов.

Также проводя анализ, по мнению ученных, данной группы, необходимо проводить детальный экономический анализ, а затем на основании сформировавшихся групп показателей осуществлять выработку выводов об эффективности производственной деятельности.

В результате данного подхода можно получить только качественную, но не количественную оценку эффективности производственной деятельности [4].

Также существует третья группа ученных– А. Д. Выварец, и Л. В. Дистергефт и др. которые считают, что важным методикой оценки экономической эффективности деятельности компании выступает эффективность производства, которая опирается на обобщающих показателях эффективности производства – индекса затратоотдачи, фондоотдачи, трудоотдачи (трудовой производительности). Стоит отметить, что некоторые ученные данной группы полагают, что важным этапом в расчетах является расчет интегрального показателя конечного производственного результата, который рассчитывается на основании коэффициента, характеризующего степень удовлетворенности потребителя и коэффициента выполнения прописанных договорами сроков поставок.

Таким образом, нет конкретной единой системы, с помощью которой можно проводить оценку экономической эффективностипроизводственной деятельности. Наиболее часто встречающимся подходом является качественная оценка (неколичественная) оценка, которая делается на основании показателей экономического и финансового анализа. Одним из важных минусов данного подхода является сложность интерпретации, которая появляется в результате значительного числа рассматриваемых показателей экономического анализа. Большую проблему представляет сравнение экономической эффективности компании с другими фирмами из–за большого количества показателей, которые могут показывать разнуюпо отношению друг к другу динамику.

1. **Исследование сложившейся системы снижения себестоимости продукции и роста эффективности производства в ЗАО «Александрия»**
	1. **Анализ и планирования себестоимости продукции и путей ее снижения ЗАО «Александрия»**

ЗАО «Александрия» одно из крупных организаций юга России с оборотом свыше 300 млн рублей в год, которое создано в 1939 г путем объединения ряда швейных артелей. В 2019 г предприятие отметило свое 80–летие. В 1992 г, с переходом страны на рыночные отношения, организация изменило форму собственности и стало акционерным обществом закрытого типа «Александрия».

Место нахождения общества: 350001, Краснодарский край, город Краснодар, улица Им. Академика Павлова, 64

Миссия фирмы заключается в выпуске качественной и комфортной одежда для бизнеса, учебы и работы. Целями ЗАО «Александрия» являются: получение дохода; рост организации; повышение капитала организации; обеспечение потребителей одеждой высокого качества.

В организацию входят два производства:

1) производство костюмов;

2) производство сорочек.

Число сотрудников организации– свыше 2000 человек.

Мощность потоков производства ЗАО «Александрия» позволяет создавать ежегодно:

1) костюмов мужских– 280 тыс. шт;

2) сорочек мужских – 700 тыс. шт.

3) также огромное число прочего ассортимента: брюк мужских, женской и школьной одежды.

Основным товарным ассортиментом организации является производство сорочек и костюмов мужских, по выпуску которых ЗАО «Александрия» входит в «десятку»российских лидеров–производителей. За последние годы организация увеличило ассортимент создаваемых товаров, открыв выпуск школьной формы и изделий женской одежды. Вырабатывая швейные изделия различного ассортимента, ЗАО «Александрия» имеет большой опыт работы с иностранными компаниями.

Начиная с 1992 года, организация выполняет заказы фирм Америки, Германии, Италии и др., которые достигают в некоторые годы до 45% производственных объемов. На сегодняшний день«Александрия» продолжает сотрудничать с ведущей фирмой Германии «Зайденштикер» по производству мужских сорочек. Удельный вес экспорта в общем объеме ровняется 10%. Данное сотрудничество позволяет организации перенимать передовой опыт зарубежных стран по технологии изготовления и отшивать сорочку на уровне мировых лидеров рынка.

Главными конкурентами по производству одежды являются: «Большевичка» (Москва), «Славянка» (Псков), «ФОСП» (Санкт–Петербург), «Руссо» (Москва).

Организационная структура ЗАО «Александрия» представлена на рис. 2.

|  |
| --- |
| https://www.bestreferat.ru/images/paper/38/42/9024238.png |

Рисунок 2 – Организационная структура ЗАО «Александрия» (составлна автором)

На схеме сплошными линиями отражены взаимодействия непосредственного подчинения, точками – функциональные взаимосвязи, носящих косвенный или характер рекомендаций.

Полномочие всех сотрудников, в том числе учредительного собрания и директора организации определены уставом общества.

Операционные издержки за 2018г. составляют 8390 тыс. руб., за 2019– 9000 тыс. руб. Повышение издержек обусловлено увеличением материальных затрат: совокупные затраты повысились на 7.27%. а материальные – на 11.66% (их доля в совокупных затратах наибольшая – 50%).

Исходные данные и промежуточные расчетные показателей для дальнейшего анализа показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для анализа операционных издержек (тыс.руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер рядка | Показатель | Период | Отклонения |
| 2017 | 2018 | 2019 | абсолютные(гр..2–гр.1) | относительные (гр..3:гр..1 х 100%) |
| а | б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Выручка от проданных товаров | 9167 | 9167 | 10000 | 833 | 9.09 |
| 2 | Материальные издержки | 4000 | 4030 | 4500 | 470 | 11.66 |
| 3 | Затраты на заработную плату | 2895 | 2925 | 2975 | 50 | 1.71 |
| 4 | Отчисление на социальные нужды | 1095 | 1125 | 1145 | 20 | 1.78 |
| 5 | Амортизационные отчисления | 150 | 150 | 200 | 50 | 33.3 |
| 6 | Другие операционные издержки | 160 | 160 | 180 | 20 | 12.5 |
| 7 | Операционные издержки всего | 8360 | 8390 | 9000 | 610 | 7.27 |

Затраты на 1 руб. стоимостипроданных товаров за 2018г.

, (19)

Затраты на 1 руб. стоимостипроданных товаров за 2019г.

, (20)

Издержки снизились на 1.66% благодаря тому, что темпы увеличения дохода от продажи товаров превысили темпы увеличения себестоимости соответственно 9.09 и 7.27%. Опережение равняется 1.82 пункта.

Затраты на 1 руб. реализованной продукции за 2019г. в сравнимых ценах составляют:  (21), что ниже, чем 2018г., на 1.19%.

Затраты на 1 руб. стоимости проданных товаров изменяются с изменением стоимости проданной продукции, себестоимости единицы товара и производственной структуры.

За калькуляционными статьями анализируют себестоимость по организациивцелому для того, чтобы оценить отклонения фактических затрат от запланированных и определить влияние этих отклонений на общее изменение себестоимости реализованной продукции.

Пример расчетов для анализа приведен в таблице 2.

Таблица 2 –Анализ себестоимости за калькуляционными статьями издержек

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Статья затрат | Объем проданных товаров в отчетном периоде по себестоимости, тыс. руб. | Отклонение издежек, тыс. руб.: экономия(–), перерасход (+), (гр. 2 – гр. 1) | Изменения затрат, % |
| по статье (гр. 3 : гр. 1) х 100 | за полной себестоимостью проданных товаров всего (гр. 3 : р.13 гр. 1) х 100 |
| плано–вой | факти–ческой |
| а | б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Сырье и материалы | 2370 | 2300 | –70 | –2.9 | –0.77 |
| 2 | Вспомогательные материалы | 140 | 140 | 0 | 0 | 0 |
| Продолжение таблицы 2 |
| а | б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | Транспортно– заготовительные издежки | 1020 | 1050 | +30 | +2.9 | +0.35 |
| 4 | Общая стоимость материалов | 3530 | 3490 | –40 | –1.1 | –0.44 |
| 5 | Топливо, энергия на технологические цели | 950 | 1000 | +50 | +5.3 | +0.55 |
| 6 | Зарплата основных сотрудников | 900 | 870 | –30 | –3.3 | –0.33 |
| 7 | Отчисление на социальные нужды организации | 430 | 430 | 0 | 0 | 0 |
| 8 | Содержание и эксплуатация оборудования | 900 | 890 | –10 | –1.1 | –0.11 |
| 9 | Общепроизводственные издержки | 950 | 920 | –30 | –3.1 | –0.33 |
| 10 | Административные издержки | 1350 | 1300 | –50 | –3.7 | –0.55 |
| 11 | ИТОГО заводская себестоимость | 9010 | 8900 | –110 | –1.2 | –1.21 |
| 12 | Затраты на сбыт | 90 | 100 | +10 | +1.1 | +0.11 |
| 13 | Полная себестоимость реализованной продукции | 9100 | 9000 | –100 | –1.1 | –1.1 |

Как видим из данных таблицы 2 свыше планового снижение издержек на 100 тыс. руб. получилось благодаря экономии по статьям «Сырье и материалы» (70 тыс. руб.), «Зарплата основных сотрудников» (30 тыс. руб.), «Общепроизводственные и административные издержки» (соответственно 30 и 50 тыс. руб.). Вместе с тем увеличилось сравнительно с планом затраты на энергоносителе (на 50 тыс. руб.. или на 5.3%) и транспортно– заготовительные затраты (на 30 тыс. руб.., или на 2.9%). Взнос каждой калькуляционной статьи к общему снижению затрат (в процентах) приведенный в гр. 5 таблице 2. Итог за этой графой есть алгебраической суммой данных за разными калькуляционными статьями.

* 1. **Анализ динамики и структуры основных показателей эффективности производства в ЗАО «Александрия»**

Закрытое акционерное общество ЗАО «Александрия» представляет собой организацию, которая специализируется на создании верхних сорочек для мужчин и мальчиков всех возрастов, жилетов и брюк для мальчиков, то есть одежды, придающей уверенность и элегантность. Именно к этому стремится организация, сочетая качество и стоимость. Также организация создаетженские платья, выполняет спецзаказы по пошиву форменных сорочек для силовых структур, спецодежду для медицинского персонала и т.д.

Товары производятся из современных высококачественных тканей, клеевых материалов, ниток и фурнитуры.

Целенаправленная и слаженная профессиональная работа сотрудников компании позволяет обеспечить эффективную деятельность в условиях рынка, расширять ассортимент, повышать качество и потребительские свойства продукции. За период работу компании был выпущен широкий ассортимент одежды, наиболее полно удовлетворяющие потребительские запросам. Товары имеют всю группу размеров и ростов, а также насыщенную различную цветовую палитру. Всей товар подлежит сертификации.

Организация принимает участие в региональных и федеральных выставках текстильной и легкой промышленности, где показывает свою продукцию. За годы деятельности удалось добиться благоприятного имиджа во многих российских регионах, что можно подтвердить приверженностью клиентов к торговой марке «Александрия».

Мужские и женские сорочки для носки каждый день с применением малосминаемых тканей разнообразной цветовой палитры, а также тканей со 100 процентным содержанием хлопка создаются под торговой маркой «Александрия».

Деятельность предприятия можно отразить в виде потока финансовых ресурсов кредиторов и инвесторов, превращающих в физические факторы производства. Данные факторы превращаются в готовые товары, а продукция и услуги в свою очередь, через сделки – в выходящие потоки финансовых ресурсов, которые распределяются среди кредиторов и инвесторов и затем вновь возвращаются в предприятияе.

Далее проведена оценка ликвидности ЗАО «Александрия». Рассчитанные показатели ликвидности представлены в таблице 3 и таблице 4.

Таблица 3– Анализ показателей ликвидности ЗАО «Александрия» за 2017/2018 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение коэффициента | Абсолютное отклонение, +/– | Рекомендуемое значение |
|  | 2017 | 2018 |
| А | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,13 | 0,02 | –0,12 | 0,2 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,63 | 0,69 | 0,06 | 0,8–1,0 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,89 | 2,20 | 0,31 | 1,5–2,0 |

Как видно из рассчитанной выше таблицы, коэффициент абсолютной ликвидности на 2018 г. уменьшился на 0,12 п.п., и находиться за границами значения нормы, то есть организация не готово погасить текущую задолженность в краткосрочное время. Коэффициент срочной ликвидности на начало 2017г. равняется 63 %, в 2018 г. значение коэффициента повысилось на 0,06 пункта, что является плюсом для организации, но все же этот показатель не входит в пределы нормы. Коэффициент текущей ликвидности на 2018г. сравнительно с 2017г. увеличился на 0,31 пункта и стал находиться выше значения нормы, что является не очень хорошим моментом для предприятия.

Таблица 4– Анализ показателей ликвидности ЗАО «Александрия» за 2019 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение коэффициента | Абсолютное отклонение, +/– | Рекомендуемое значение |
|  | Начало периода | Конец периода |  |
| А | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,02 | 0,03 | 0,01 | 0,2 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,69 | 0,43 | –0,26 | 0,8–1,0 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,20 | 1,75 | –0,45 | 1,5–2,0 |

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2019 г. имеет динамику положительного характера, но не входит в пределы значения нормы, таким образом, организация не способна погасить имеющуюся задолженность в краткосрочной перспективе. При норме 20%, значение показателя составляет на конец года 3%. Данный показатель уменьшилсяна конец 2019г. сравнительно с началом 2019 г. на 0,01 пункта.

Коэффициент срочной ликвидности на начало 2019 г. ровняется 69 %, что говорит о том, что в этот период 76% задолженности покрывалось денежными средствами, ценными бумагами и средствами в расчетах. К концу 2019 года показания коэффициента уменьшилось на 0,26 пункта, следовательно, текущие обязательства исследуемой организации могут погашаться за счет наиболее ликвидных активов и активов быстрой продажи на 43%, что является индикатором ухудшения платежеспособности организации, поскольку значение показателя не входит в нормальные пределы.

Этот коэффициент можно считать прогнозным, так как организация не способно точно знать, когда и в каком количестве дебиторы будут погашать свои обязательства. Таким образом, увеличение платежеспособности организации зависит от платежеспособности дебиторов.

Коэффициент текущей ликвидности на конец 2019 г. сравнительно с началом 2019 г. уменьшился на 0,45 пункта (до 1,75) и стал находиться в нормальных пределах, что означает, что исследуемая организация в состоянии в полном объеме покрыть краткосрочные долговые обязательства ликвидными активами.

Далее будет представлен анализ ликвидности баланса за 2018 и 2019года, т.к. по отношению к 2017 г. показатели изменились незначительно. Рассчитанные данные отражены в таблице 5 и 6:

Таблица 5– Группировка активов баланса ЗАО «Александрия» за 2018 г. по степени ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы активов | А1 | А2 | А3 | А4 |
| На начало периода | 373 | 1387 | 2699 | 2072 |
| На конец периода | 45987 | 40208 | 23134 | 2086 |

Таблица 6– Группировка активов баланса ЗАО «Александрия» за 2019 г. по степени ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы активов | А1 | А2 | А3 | А4 |
| На начало периода | 45987 | 40208 | 23134 | 2086 |
| На конец периода | 39004 | 27310 | 42235 | 1800 |

Сгруппируем пассивы баланса по степени наступления срока их расчета. Данные занесены в таблицу 7 и таблицу 8.

Таблица 7 – Группировка пассивов баланса ЗАО «Александрия» за 2018 г. по степени ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы пассивов | П1 | П2 | П3 | П4 |
| На начало периода | 2774 | 422 | 0 | 4549 |
| На конец периода | 2848 | 470 | 0 | 5489 |

Таблица 8– Группировка пассивов баланса ЗАО «Александрия» за 2019 г. по степени ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы пассивов | П1 | П2 | П3 | П4 |
| На начало периода | 2848 | 470 | 0 | 5489 |
| На конец периода | 3376 | 0 | 0 | 4421 |

Таблица 9– Выполнение условий балансовой ликвидности ЗАО «Александрия» на 2017/2018 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Начало периода | Конец периода |
| Первая группа (A1, П1) | А1< П1 | А1> П1 |
| Вторая группа (A2, П2) | А2> П2 | А2> П2 |
| Третья группа (A3, П3) | А3 > П3 | А3 > П3 |
| Четвертая группа (A4, П4) | А4< П4 | А4< П4 |

Как видно из данных таблице 9, условие ликвидности баланса не выполняется на 2018 г. для первой группы активов и пассивов, то есть, самых ликвидны.

Таблица 11– Выполнение условий балансовой ликвидностиЗАО «Александрия» начало и конец 2019 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Начало периода | Конец периода |
| Первая группа (A1, П1) | А1> П1 | А1> П1 |
| Вторая группа (A2, П2) | А2> П2 | А2> П2 |
| Третья группа (A3, П3) | А3 > П3 | А3 > П3 |
| Четвертая группа (A4, П4) | А4< П4 | А4< П4 |

Таким образом, по результатам данных таблице 11, можно сказать, что условие ликвидности баланса выполняется в течение всех лет, то есть баланс организации – ликвидным. Можно сделать вывод, что финансово–экономическое состояние организации является устойчивым, в связи с имеющимисяв достаточном количестве ликвидных активов у компании.

Далее произведем анализ финансовой устойчивости ЗАО «Александрия».

Финансовая устойчивость организации может характеризоваться финансовой независимостью от внешних источников займа, способностью маневрировать экономическими ресурсами, наличием нужного количества собственных средств для обеспечения главных видов деятельности.

Общую финансовую устойчивость отражают некоторые показатели:

* коэффициент автономии;
* коэффициент концентрации заемного капитала;
* коэффициент соотношения заемных и собственных средств.

Таблица 12– Коэффициенты, которые характеризуют общую финансовую устойчивость ЗАО «Александрия» на 2017/2018 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение коэффициента | Абсолютное отклонение, +/– | Рекомендуемое значение |
|  | 2017 | 2018 |  |  |
| А | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Коэффициент автономии | 0,62 | 0,66 | 0,04 | >0,5 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | 0,61 | 0,52 | –0,09 | <0,7 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,39 | 0,33 | –0,06 | >0,1 |
| Собсбвенные оборотные средства | 2477,00 | 3403,00 | 926,00 |  |
| Коэффициент маневренности собственных средств | 0,54 | 0,62 | 0,08 | 0,2–0,5 |
| Коэффициент прогноза банкротства | 0,34 | 0,41 | 0,07 | <0,5 |
| Коэффициент финансовоголевериджа | 0,61 | 0,52 | –0,09 | 1 |

Для ЗАО «Александрия» коэффициент автономии за 2018 год снизился на 0,04п. по сравнению с 2017 г., что носит положительный характер для организации. Таким образом, исходя из значения коэффициента автономии, финансовое положение ЗАО «Александрия» в 2019 г. повысилось, и стало нормальным. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала характеризует долю долга в общей количестве собственного капитала. Коэффициент концентрации заемного капитала на 2017 г. равняется0,61 а на 2018г. – 0,52, что говорит об уменьшении зависимости организации от внешних финансовых источников.

Таблица 13– Коэффициенты, которые характеризуют общую финансовую устойчивость ЗАО «Александрия» на начало и конец 2019 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Значение коэффициента | Абсолютное отклонение, +/– | Рекомендуемое значение |
|  | Начало года | Конец года |  |  |
| Коэффициент автономии | 0,66 | 0,57 | –0,09 | >0,5 |
| Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала | 0,52 | 0,76 | 0,25 | <0,7 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,33 | 0,31 | –0,02 | >0,1 |
| Собсбвенные оборотные средства | 3403,00 | 2621,00 | –782,00 |  |
| Коэффициент маневренности собственных средств | 0,62 | 0,59 | –0,03 | 0,2–0,5 |
| Коэффициент прогноза банкротства | 0,41 | 0,33 | –0,08 | <0,5 |
| Коэффициент финансовоголевериджа | 0,52 | 0,76 | 0,25 | 1 |

Коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала) отражает долю собственных средств в общем количестве всех средств, которые вложены в имущество организации. Для ЗАО «Александрия» коэффициент автономии на конец 2019 г. снизился на 0,09п. по сравнению с 2018 г., что говорит о уменьшение финансовой стабильности в плане погашения предприятием имеющихся обязательств.

Таким образом, исходя из значения коэффициента автономии, финансовое положение ЗАО «Александрия» в 2019 г. несколько уменьшилось, но все же располагается в нормальных пределах. Негативная динамика коэффициента автономии показывает некоторое уменьшение финансовой прочности организации, его стабильности.И по заключению анализа можно сказать, что необходимо выработка некоторых рекомендаций, чтобы снизить себестоимость продукции и повысить некоторые показатели эффективности производства.

1. **Предложения и рекомендации по снижению себестоимости продукции и обеспечения роста эффективности предприятия ЗАО «Александрия»**

Предприниматель, который решил снизить себестоимость производимой продукции должен отчетливо понимать, что это дело не одного дня. В этот процесс будет вовлечено все производство.

Себестоимость выражает в денежной форме затраты на изготовление и реализацию продукции. От величины этого показателя зависит финансовый результат деятельности предприятия. Себестоимость продукции включает стоимость: сырья и материалы, топливо и энергии на технологические нужды, заработную плату, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования и др. расходы. Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет очень важное значение. Он 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. При анализе себестоимости продукции целесообразно выделять переменные и условно-постоянные затраты. Такой анализ позволяет определить эффект операционного рычага и безубыточный объем производства [16].

В ходе исследования предприятия появилась тенденция снижения финансовой устойчивости. В сложившейся ситуации необходимо разработать мероприятия, направленные на повышение прибыли исследуемого объекта, в том числе и за счет снижения себестоимости. Для этого в проектной части работы будут предложены мероприятия по снижению себестоимости продукции.

Для снижения себестоимости и эффективности на предприятии ЗАО «Александрия» рекомендуется провести следующие организационно – технические мероприятия:

1. Совершенствование организации производства и труда. Этот процесс, практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, стимулирует более качественное использование трудовых ресурсов, имеющихся на предприятии. Отсюда и сокращение издержек производства. На данном этапе, на предприятии рекомендуется всемерно улучшать эргономику труда работающих путем создания полноценного социально – психологического климата. Предлагается ввести должность психолога, который будет следить за психическим здоровьем работников. Так как большинство потерь рабочего времени связано с различными болезнями, наиболее весомым среди которых является грипп необходимо создать собственный медицинский пункт, который будет следить за состоянием здоровья работников.

2. Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Добиться этого возможно двумя путями:

* + Совершенствование структуры аппарата управления. Для реализации этого проекта мы считаем нужным создать планово–экономический отдел, одним из главных направлений, деятельности которого будут планирование и прогнозирование деятельности предприятия. На данный момент прогнозированию, разработке целевых проектов по совершенствованию работы предприятия не уделяется должного внимания. Поэтому, на основе экономического отдела предлагается организовать планово–экономический отдел и акцентировать его работу на планировании и прогнозировании деятельности предприятия.
	+ Совершенствование работы управленческого персонала . В данный момент все отделы связанные с обработкой экономической информации и принятия управленческих решений не используют в достаточной степени компьютерное обеспечение, заменяя их примитивными калькуляторами. Таким образом, необходимо повышение квалификации управленческого персонала и привлечение на постоянную работу экспертов в области компьютерных технологий. Это позволит максимизировать эффективность управления и в конечном итоге уменьшить затраты на содержание управленческого персонала, а это в свою очередь приведет к снижению себестоимости продукции в целом.

3. Организация полноценной службы маркетинга на предприятии. Маркетинг – неотъемлемая часть рыночной экономики и в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка стал жизненно необходимым элементом управления такого субъекта хозяйствования как производство. На данном этапе существования предприятия ЗАО «Александрия» один сбытовой отдел не в состоянии решать весь комплекс проблем связанных с позиционированием, продвижением собственного товара на местный рынок. Эти и другие задачи решает служба маркетинга. Таким образом мы считаем нужным рекомендовать предприятию проведение следующих мероприятий, которые позволят ему укрепиться на местном рынке и нарастить объемы производства, что в конечном итоге приведет к снижению себестоимости выпускаемой продукции, а именно реклама, налаживание сбытовой сети и поиск новых поставщиков [6].

В условиях сильной конкуренции на российском рынке среди предприятий, занимающихся продажей и услугами в швейной отрасли, можно выделить следующие проблемы для ЗАО «Александрия»:

1) Увеличение конкурентоспособности предоставляемых услуг (т.е. сделать их доступными и качественными для клиентов);

2) Расширение рынка сбыта (т.е. увеличение объёма продаж и распространение определённых видов услуг на большое число локальных рынков);

3) Увеличение числа клиентов (за годы своей деятельности, ЗАО «Александрия» зарекомендовала себя хорошо среди потребителей данных услуг, но появление множества конкурентов способствовало отвлечению части потенциальных клиентов, поэтому задача состоит в том, чтобы вернуть долю реальных покупателей, возможно и их увеличение, что достаточно сложно в условиях существующей конкуренции).

4) Увеличение прибыли за счет увеличения объемов производства, а не за счет роста цен. Для этого предприятию ЗАО «Александрия» предлагается провести мероприятия по автоматизации операции раскроя деталей, что поможет не только увеличить производительность труда, но и решить проблемы, связанные с качеством кроя.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Себестоимость является одним из важных показателей хозяйственной деятельности предприятия и представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации продукции материальных, природных, трудовых ресурсов, основных фондов и других затрат. Под структурой себестоимости понимается соотношение различных элементов или статей затрат в общей сумме затрат на производство и реализацию продукции.

Основным документом, регламентирующим отнесение издержек на себестоимость продукции, являются «Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)». Они обеспечивают единообразное определение состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) на предприятиях, независимо от вида их деятельности, форм собственности и ведомственной подчиненности.

Предприятию необходимо рассматривать анализ себестоимости как элемент управления производством. Значение анализа себестоимости продукции определяется тем, что она характеризует экономическую эффективность производства, и что только на основе ее всестороннего анализа можно выявить резервы и определить пути увеличения конечных результатов при минимальных затратах трудовых, материальных и финансовых. Анализ себестоимости позволяет дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

Успешное функционирование и развитие предприятия в условиях рыночной экономики во многом зависит от того, как решает предприятие вопросы снижения затрат на производство и реализацию продукции. Для эффективной деятельности предприятию нужно выявлять резервы, анализировать факторы и рассматривать возможные пути снижения себестоимости продукции.

Необходимо не только определять снижение себестоимости продукции в целом, но и отслеживать тенденции изменения затрат по статьям. При анализе целесообразно использовать методику определения размера снижения затрат на производство продукции (работ, услуг) для обеспечения условий выполнения заданий по снижению затрат, установления обоснованных заданий на перспективный период.

Исследовав в данной работе вопроса анализа себестоимости продукции на примере ЗАО «Александрия» можно сделать следующие выводы:

* + итогом анализа себестоимости есть выявление резервов дальнейшего улучшения показателей. Резервы должны быть обобщены, взаимно увязанные, определена их общая сумма и основные направления реализации.
	+ задачами анализа себестоимости продукции является: оценка обоснованности и напряженности плана по себестоимости продукции, затратам производства и обращение на основе анализа обращение затрат; установление динамики и степени выполнение плана по себестоимости; определение факторов, которые повлияли на динамику показателей себестоимости и выполнение плана по них, величины и причины отклонений фактических затрат от плановых; анализ себестоимости отдельных видов продукции; выявление резервов дальнейшего снижения себестоимости продукции.
	+ анализ себестоимости продукции направленный на выявление возможностей повышения эффективности использование материальных, трудовых и денежных ресурсов в процессе производства, снабжение и сбыта продукции.
	+ изучение себестоимости продукции разрешает дать более правильную оценку уровню показателей прибыли и рентабельности, достигнутому на предприятии.

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо также проводить мероприятия по снижению затрат на оплату труда за счет более совершенной организации производства и труда. Не должны оставаться без внимания и амортизационные отчисления, уменьшение которых может быть достигнуто в результате изменения объема и структуры продукции, улучшения использования основных фондов.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров, 2-е изд., пер. и доп. / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. – М.: Дашков и К, 2016. – 292 c.
2. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: ИТК Дашков и К, 2018. – 240 c.
3. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: ИТК Дашков и К, 2018. – 372 c.
4. Гелета И. В., Калинская Е. С., Кофанов А. А. Экономика ор-ганизации (предприятия) : учеб.пособие. – М. : Магистр, 2010. – 303 с.
5. Кнышова, Е.Н. Экономика организации: Учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 336 c.
6. Козина, А. В. Себестоимость продукции и основные пути ее понижения / А. В. Козина. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2019. – № 48 (286). – С. 377-378. – URL: https://moluch.ru/archive/286/64399/ (дата обращения: 08.04.2020).
7. Комарова, Д. А. Теоретические основы расчета издержек и себестоимости продукции предприятия / Д. А. Комарова, М. С. Егорова. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2015. – № 11.4 (91.4). – С. 146-149. – URL: https://moluch.ru/archive/91/19931/ (дата обращения: 08.04.2020).
8. Коршунов, В.В. Экономика организации 3-е изд., пер. и доп. учебник и практикум для спо / В.В. Коршунов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 407 c.
9. КутерМ.И. Введениевбухгалтерскийучет: Учебник. – Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2012. – 512 с.
10. Любушин, Н.П. Экономика организации: Учебник / Н.П. Любушин. – М.: КноРус, 2018. – 304 c.
11. Могилевец, В. Д. Снижение себестоимости производства при помощи мультибазисного распределения расходов / В. Д. Могилевец, А. И. Ахметханова. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2015. – № 12.1 (92.1). – С. 42-44. – URL: https://moluch.ru/archive/92/17771/ (дата обращения: 08.04.2020).
12. Морозова Н. С., Меркулова Е. Ю. Анализ себестоимости продукции // Социально-экономические явления и процессы. 2016. № 8.
13. Орлова, В. С. Поиск резервов снижения затрат на материальные ресурсы / В. С. Орлова. – Текст : непосредственный, электронный // Молодой ученый. – 2014. – № 4.2 (63.2). – С. 141-143. – URL: https://moluch.ru/archive/63/10186/ (дата обращения: 08.04.2020).
14. Основные пути снижения себестоимости // Текст : непосредственный, электронный // Знай бизнес. – 2019. – URL: https://znaybiz.ru/buh/plan-schetov/passivy/osnovnye-puti-snizheniya-sebestoimosti.html/ (дата обращения: 08.04.2020)
15. Раздорожный, А.А. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / А.А. Раздорожный. – М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2017. – 95 c.
16. Рошка О. Н. Пути снижения себестоимости продукции // Инновационная наука. 2016. № 11–9.
17. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия): учеб.пособие для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 671 с
18. Таламай М. А., Рогоженко А. А., Филлатова Л. С. Пути и резервы снижения себестоимости // Новая наука: проблемы и перспективы. 2016. № 10–1
19. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. – Москва: Юрайт, 2015. – 510 с.
20. Экономика организации (предприятия): учебник: для высших учебных заведений по направлениям подготовки "Экономика" и "Менеджмент" (квалификация "бакалавр") / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. - 2-е изд., переработанное и дополненное. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 290 с.
21. Экономика организации: учебное пособие / Л. Н. Чечевицына, Е. В. Хачадурова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 382 с.
22. Экономика предприятия : учебник для бакалавров / А. П. Гарнов, Е. А. Хлевная, А. В. Мыльник. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 303 с.
23. Экономика предприятия : учебник для вузов / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова ; под редакцией Е. Н. Клочковой. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 447 с.
24. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов / А. В. Колышкин [и др.] ; под редакцией А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 498 с.
25. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 435 с.
26. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Торговое дело" / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - Москва : Форум, Инфра-М, 2018. – 286 с.
27. Экономика фирмы: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / [А. С. Арзямов и др.]. - Москва : Проспект, 2017. – 526 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Бухгалтерский балансЗАО «АЛЕКСАНДРИЯ»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Код** | **31.12.19** | **31.12.18** | **31.12.17** | **31.12.16** |
| АКТИВ |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Нематериальные активы | 1110 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Основные средства | 1150 | 40 283 | 41 628 | 40 141 | 35 539 |
| Финансовые вложения | 1170 | 8 | 8 | 9 | 9 |
| Отложенные налоговые активы | 1180 | 712 | 211 | 17 155 | 15 581 |
| Прочие внеоборотные активы | 1190 | 846 | 938 | 1 128 | 894 |
| Итого по разделу I | 1100 | 41 849 | 42 785 | 58 433 | 52 024 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы | 1210 | 165 885 | 202 844 | 186 744 | 184 386 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | 135 | 504 | 283 | 116 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 16 483 | 10 925 | 10 760 | 16 637 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 1 574 | 2 210 | 2 171 | 2 448 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 780 | 484 | 643 | 837 |
| Итого по разделу II | 1200 | 184 857 | 216 967 | 200 601 | 204 424 |
| **БАЛАНС** | **1600** | **226 706** | **259 752** | **259 034** | **256 448** |
| ПАССИВ |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 |
| Переоценка внеоборотных активов | 1340 | 21 360 | 21 578 | 21 586 | 21 594 |
| Резервный капитал | 1360 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 100 911 | 97 361 | 117 771 | 107 097 |
| Итого по разделу III | 1300 | 127 271 | 123 939 | 144 357 | 133 691 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства | 1410 | 6 503 | 0 | 0 | 500 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1420 | 8 402 | 11 941 | 8 507 | 9 721 |
| Итого по разделу IV | 1400 | 14 905 | 11 941 | 8 507 | 10 221 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Заемные средства | 1510 | 24 954 | 45 646 | 26 636 | 31 390 |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 46 435 | 65 387 | 66 095 | 72 508 |
| Оценочные обязательства | 1540 | 13 141 | 12 839 | 13 439 | 8 638 |
| Итого по разделу V | 1500 | 84 530 | 123 872 | 106 170 | 112 536 |
| **БАЛАНС** | **1700** | **226 706** | **259 752** | **259 034** | **256 448** |