СОДЕРЖАНИЕ

Введение…………………………………………………………………………...... 3

1 Теоретико-методические аспекты исследования системы управления себестоимостью и реализации продукции……………………………………... 5

 1.1 Роль и значение себестоимости и реализации продукции на предприятии.5

 1.2 Методы управления снижением себестоимости продукции ...……………14

 1.3 Методы анализа и оценки эффективности технологий и процедур снижения себестоимости продукции……………………………………… 17

2 Анализ себестоимости продукции ООО «Светосервис-Кубань» ...…………. 21

 2.1 Общая экономическая характеристика предприятия ...…………………... 21

 2.2 Анализ и оценка себестоимости продукции ООО «Светосервис-Кубань»23

 2.3 Анализ и оценка реализации продукции ООО «Светосервис-Кубань» .... 26

3 Предложения и мероприятия по снижению себестоимости продукции ООО «Светосервис-Кубань» .…………………………………………………. 28

Заключение ………………………………………………………………………...31

Список использованных источников …………………………………………….32

ВВЕДЕНИЕ

Себестоимость является важным экономическим показателем, так как от неё зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Себестоимость продукции представляет из себя стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость является частью стоимости продукции и показывает, во сколько предприятию обошлось производство продукции.

Анализ себестоимости продукции достаточно важен для деятельности любого предприятия. Благодаря выводам, сделанным в результате подобных исследований можно предложить рекомендации по сокращению затрат, повышению эффективности финансово – хозяйственной деятельности.

В условиях рыночной экономики роль и значение снижении себестоимости продукции резко возрастает, поскольку это позволяет улучшить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, а, следовательно, создать возможности не только для простого, но и для расширенного воспроизводства; улучшить материальное стимулирование работников; улучшить финансовое состояние предприятия.

Реализация продукции – это процесс превращения товарной формы продукции в денежную. Реализация товара происходит на основе хозяйственных договоров либо через посредников или через собственную сеть. От реализации на прямую зависит выручка компании и дальнейшая получаемая из неё прибыль.

Целью курсовой работы является изучение себестоимости и реализации продукции и путей снижения себестоимости на предприятии.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

− раскрыть теоретические и методологические основы исчисления себестоимости.

− изучить методические основы исчисления себестоимости продукции;

− дать организационно – экономическую характеристику объекта исследования;

− провести анализ затрат на производство продукции и ее себестоимости.

− на основе проведенного анализа предложить мероприятия по снижению себестоимости продукции предприятия.

Объектом исследования послужит ООО «Светосервис-Кубань».

По данным исследования предприятия были сделаны выводы и мероприятия по снижению себестоимости. Источниками информации являются научная литература, периодические издания, годовые бухгалтерские отчетности за 2014-2016 года.

1 Теоретико-математические аспекты исследования системы управления себестоимостью и реализации продукции

1.1 Роль и значение себестоимости и реализации продукции на предприятии

Одним из главных экономических показателей, что служит для оценки эффективности предприятия, является себестоимость продукции. Она показывает сколько финансовых средств тратится на изготовление и сбыт продукции. В себестоимость включаются перенесенные на продукцию затраты прошлого труда (амортизация основных фондов, стоимость сырья, материалов, топлива и других материальных ресурсов) и расходы на оплату труда работников предприятия (заработная плата).

Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором развития экономики предприятия. Таким образом целью анализа затрат на производство и реализацию продукции является поиск резервов для снижения данных затрат.

Основными задачами анализа себестоимости продукции (работ, услуг) предприятия являются изучение уровня и структуры затрат в отчетном периоде, сравнение уровней и структур затрат в отчетном и предыдущем периодах, оценка структурной динамики себестоимости.

В экономике известны такие виды затрат предприятия, как:

− расходы по обычным видам деятельности (произведенные организацией) в поэлементном разрезе; составляются смета и отчет об этих расходах;

− себестоимость продаж продукции в двух вариантах:

а) производственная;

б) полная как сумма производственной себестоимости и расходов периода (общехозяйственных и коммерческих);

− затраты (себестоимость) на 1 руб. продукции в двух вариантах: производственной себестоимости и полной;

− калькуляция себестоимости отдельных изделий как база для установления цены с учетом спроса и предложения.

Сама по себе себестоимость продукции является текущими затратами предприятия на производство и реализацию продукции, в денежной форме [1]. Стоит учесть, что некоторые затраты, которые входят в расчёт себестоимости, можно учитывать и в натуральном выражении, то есть в метрах, килограммах, штуках и прочим. Но для расчёта всех расходов берется их стоимостная оценка. Иначе говоря, чтобы получить картину о расходах, нужно свести показатели к единому измерению, то есть перевести в денежную форму. Среди затрат, входящих в себестоимость, выделяют: средства и предметы труда, что были использованы в производстве, стоимость попутных изделий, оплату труда рабочим, затраты на поддержание основных фондов в рабочем состоянии, отчисления в государственные фонды и т.д.

В себестоимости продукции отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации. Начиная от уровня себестоимости готовой продукции зависит объем прибыли и уровень рентабельности предприятия: чем экономнее используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем выше окажется эффективность производства, тем больше прибыль.

В себестоимость продукции включают следующие затраты:

− на подготовку производства и освоение выпуска новых видов продукции, пусковые работы;

− исследование рынка;

− непосредственно связанные с производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства, включая расходы на управление;

− на совершенствование технологии и организации производственного процесса, а также улучшение качества изготавливаемой продукции;

− на сбыт продукции (упаковка, транспортировка, реклама, хранение и др.);

− набор и подготовку кадров;

− другие денежные расходы предприятия, связанные с выпуском и реализацией продукции [2].

Нахождение себестоимости продукции необходимо для того, чтобы:

− для определения цены на изготовляемую продукцию;

− для определения рентабельности всего производства и отдельных видов продукции;

− для оценки выполнения плана по себестоимости и динамики;

− для расчётов эффективности внедрения новой технологии и организационно-технических мероприятий;

− для осуществления хозяйственного хозрасчета;

− для выявления резервов снижения себестоимости готовой продукции;

− для обоснованности решения о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших изделий.

Реализация продукции – это продажа готовой продукции, осуществляемая в соответствии с заключенными договорами или путем свободной продажи через розничную торговлю. Продукция, которая покинула пределы промышленного предприятия и которую оплатил потребитель, то есть прошла стадию реализации, называют реализованной продукцией. Реализованная продукция является ещё одним из основных экономических показателей эффективности предприятия. Реализованная продукция свидетельствует о том, что произведённая продукция необходима обществу для удовлетворения определённых потребностей. Её объём определяет степень участия предприятий и отраслей народного хозяйства в процессе социалистического расширенного воспроизводства [3].

У самой реализации продукции есть своя роль, которая раскрывается через выполнение ею основных задач:

− правильное и своевременное документальное оформление отпущенной и отгруженной продукции, четкая организация денежных расчетов с покупателями;

− последующий контроль выполнения договоров о поставках, которые были заключены с поставщиками по ассортименту и объёму реализованной продукции;

− точный и своевременный расчет сумм, которые получены вследствие реализации продукции.

− систематичный контроль реализации готовой продукции, состояния запасов и их сохранности на складах, объемов выполненных работ и оказанных услуг [4].

Цель реализации продукции порождает структуру, называемую каналами сбыта. Под ней подразумевается цепочка компаний и физических лиц, которые участвуют в движении товара от производителя к потребителю. Каналы характеризуются количеством звеньев, задействованных в процессе, а также каким образом между ними распределяются функции. Сама цепочка состоит из производителя, посредников и конечного потребителя.

Основное деление сбыта предполагает две категории:

− прямые. Производитель самостоятельно, без посредников решает проблемы реализации своей продукции. К примеру, через сеть собственных магазинов.

− непрямые. В процессе дистрибуции участвует некоторое количество посредников, то есть цепочки могут быть длинными или короткими. Короткие – это те магистрали, где участвует лишь один посредник. Длинные – более одного.

В свою очередь непрямые виды сбыта делятся на:

− одноуровневый. Предполагает участие в процессе реализации товара одного посредника. На промышленных рынках – это брокер или агент по сбыту, на потребительских – розничный продавец.

− двухуровневый. Здесь между производителем и потребителем присутствуют два посредника. На промышленных рынках – это дилер и дистрибьютор, на потребительских – оптовый и розничный продавец.

− трехуровневый. В этом случае продукция предприятия проходит через трех посредников. Это могут быть: продавец крупных оптовых партий, продавец мелких оптовых партий и розничный продавец.

Процесс управления затратами и расходами на производство и себестоимость продукции предприятия носит комплексный характер и предусматривает решение вопросов формирования затрат на производство и себестоимости как отдельных видов продукции, так и по всей их совокупности, установление продажных цен по каждому изделию и определение их рентабельности, выявление и практическое использование резервов экономии затрат и снижение себестоимости, осуществление контроля за состоянием и характером изменений фактической себестоимости и величины затрат по сравнению с плановыми показателями, утвержденными предприятием, и в динамике.

Исходя из содержания понятия «управление» основными элементами управления затратами и себестоимостью продукции промышленного предприятия являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, организация их учета и калькирование себестоимости продукции, анализ, контроль и регулирование деятельности по ходу ее осуществления.

Трудно переоценить то значение, которое имеет наличие информации о затратах и расходах для деятельности предприятия результатах этой деятельности.

Непосредственно в процессе управления расходами и себестоимость продукции решают, где, когда и в каких объемах должны расходоваться ресурсы предприятия, где, для чего и в каких объемах нужны дополнительные финансовые ресурсы и как достичь максимально высокого уровня отдачи от использования ресурсов. Поэтому целью управления расходами и себестоимостью продукции является обеспечение экономного использования ресурсов и максимизация отдачи от них.

Выделяют финансовый и управленческий учет, общую и производственную бухгалтерию.

Общая бухгалтерия решает проблемы формирования картины финансового положения организации, исчисления конечных результатов ее деятельности. Данные этого учета предназначены главным образом для управления финансовой и коммерческой деятельностью и для внешних потребителей.

Счета финансового учета служат для обобщения информации о наличии и движении основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг и других финансовых вложений, производственных запасов, денежных средств, расчетов, капитала, финансовых результатов.

Производственная бухгалтерия осуществляет формирование информационно-аналитической базы управления производственной деятельностью, калькирование себестоимости продукции, работ, услуг.

Счета управленческого учета предназначены для обобщения информации о процессах формирования издержек производства и расходов на продажу, стоимости готовой продукции, а также о процессах ее реализации. Наиболее ценным в такой информации считаются данные об оборотах по счетам [5].

Планирование снижения себестоимости продукции происходит каждый раз при создании плана производства и осуществляется с целью расчёта общей величины затрат ресурсов в процессе производства и реализации продукции, а также размера дохода, что получит предприятие с реализацией готовой продукции. Расчет экономии от снижения затрат по технико-экономическим факторам производится во всех звеньях управления производством предприятия и на всех этапах разработки текущего и перспективного планов [6].

В расчёте самой себестоимости помогает калькулирование. Калькулирование – это система расчётов, с помощью которой определяется себестоимость всей проданной продукции и её частей, себестоимость конкретных видов изделий, сумма затрат отдельных подразделений предприятия на производство и продажу продукции [7].

Стоит разделить себестоимость продукции на 2 вида: себестоимость проданной (реализованной) продукции, о которой говорилось ранее, и производственная себестоимость. В свою очередь производственная себестоимость делится на полную и неполную. Схема видов себестоимости изображена на рисунке 1.



Рисунок 1 – виды себестоимости

Все эти виды различаются по статьям расходов. Подробная калькуляция себестоимости продукции представлена в таблице 1.2.1.

Затраты по отдельным статьям калькуляции определяются следующим образом: нормативный расчет прямых затрат на изготовление изделий и распределение косвенных затрат на себестоимость отдельных изделий.

Затраты на сырье и материалы получают через умножение нормы расхода на одно изделие на цену соответствующего вида материальных ресурсов. К этим затратам прибавляют транспортно-заготовительные расходы и вычитают стоимость возвратных отходов по цене их реализации. Стоимость покупных и комплектующих изделий и полуфабрикатов относится на себестоимость соответствующего изделия, выполнение заказа, строительство объекта на основе первичных документов расчета.

Аналогично материалам исчисляются расходы по статье «Топливо и энергия на технологические цели» – путем умножения норма расхода топливно-энергетических материалов на единицу продукции на соответствующие цены.

Затраты на основную заработанную плату производственных рабочих определяются при сдельной оплате труда за запланированный объём работ по сдельным расценкам, при повременной оплате – по тарифным ставкам за предстоящее к отработке время. В эту же калькуляционную статью включаются доплаты по сдельно-премиальным системам оплаты труда и премии рабочим-повременщикам.

Дополнительная заработная плата производственных рабочих включается в себестоимость изделий пропорционально основной.

Единый социальный налог и отраслевой страховой взнос определяются в соответствии с установленной нормой отчислений в процентах к расходам на заработанную плату производственных рабочих.

Расходы на подготовку и освоение производства включаются в плановые калькуляции отдельных видов продукции на основании сметы и планируемого объема выпуска продукции за установленный срок погашения затрат.

Косвенные затраты распределяются на себестоимость отдельных видов продукции различными методами. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования распределяются на себестоимость отдельных изделий следующими методами: с помощью сметных ставок, рассчитываемых на основе коэффициенто-машино-часов; прямым расчетом соответствующих затрат на единицу продукции; пропорционально основной заработной плате производственных рабочих.

Таблица 1.1.1 – группировка затрат по статьям расходов

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Вид себестоимости |
| 1 Сырьё и материалы | Цеховая | Фабрично-заводская | Себестоимость проданной продукции |
| 2 Возвратные отходы |
| 3 Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера |
| 4 Топливо и энергия на технологические цели |
| 5 Затраты на оплату труда работников, участвующих в процессе производства продукции |
| 6 Единый социальный налог и отраслевой страховой взнос |
| 7 Расходы на подготовку и освоение производства  |
| 8 Общепроизводственные расходы |
| 9 Общехозяйственные расходы |  |
| 10 Прочие производственные расходы  |
| 11 Потери от брака |
| 12 Коммерческие расходы |  |

Прочие производственные расходы прямо включаются в себестоимость соответствующих изделий или распределяются между отдельными изделиями пропорционально их производственной стоимости.

Потери от брака планируются в виде исключения в отдельных производственных, перечень которых устанавливается в отраслевых инструкциях.

Коммерческие расходы распределяются на себестоимость единицы изделия пропорционально производственной себестоимости отдельных видов продукции [6].

1.2 Методы управления снижением себестоимости продукции

В условиях перехода к рыночной экономике роль и значение снижения себестоимости продукции, работ и услуг коммерческой организации резко возрастают. С экономических и социальных позиций значение снижения себестоимости продукции, работ и услуг для организаций заключается в следующем:

– в увеличении прибыли, остающейся в распоряжении организации, а, следовательно, в появлении возможности не только в простом, но и расширенном производстве;

– в появлении возможности для материального стимулирования работников и решения многих социальных проблем коллектива организации; – в возможности снижения продажной цены на свою продукцию, что позволяет в значительной мере повысить конкурентоспособность продукции и увеличить объем продаж;

– в снижении себестоимости в продукции в акционерных обществах, что является хорошей предпосылкой для выплаты дивидендов и повышения их ставки [8].

Чтобы снизить себестоимость можно применить один из следующих способов:

– повышение производительности труда. Производительность труда показывает, какой объем работ выполняет каждый работник за единицу времени. Чаще всего персонал не заинтересован в быстром выполнении своих обязанностей. Сотрудники получают фиксированную заработную плату, независимо от качества и количества выполненных работ. Также можно поменять систему оплаты. То есть работник не будет получать фиксированную зарплату каждый месяц. Размер его выплат напрямую будет зависеть от количества и качества произведенной им продукции. Таким образом, каждый работник будет стремиться выполнить как можно больше работы;

– автоматизация производства, внедрение инновационных технологий. В современном мире научились труд человека заменять машинным. Иногда это надежней и, бесспорно, экономически выгоднее. Для снижения себестоимости выпускаемого товара важно во всех процессах максимально автоматизировать производство. Это позволит сократить штат работников, что влечет за собой сокращение расходов, связанных с выплатой заработной платы. С привлечением технологий в несколько раз повышается производительность труда и объем производимого товара;

– правильный подбор партнеров. Любой производственный процесс подразумевает под собой тесное сотрудничество с большим количеством организаций. Это поставщики сырья, перевозчики и т.д. Очень важно грамотно подойти к подбору каждого из них. Например, выбирая поставщиков сырья нужно обращать внимание на их географическое расположение. Отдавайте предпочтение поставщикам, которые находятся вблизи вашего производства. Так вы сэкономите на транспортных расходах;

– уменьшение расходов на содержание управленческого персонала. Некоторые предприятия имеют «раздутый» штат сотрудников, где практически на каждого работника приходится один руководитель. Для того чтобы начать экономить, необходимо пересмотреть должностные обязанности каждого сотрудника управленческого аппарата и по возможности несколько должностей объединить в одну. В таком случае работники могут взбунтоваться, но вы можете предложить надбавку к зарплате или премии в размере 25-30% от их оклада. Таким образом, сократив одну должность, но выплачивая премии другим работникам, а на этом можно существенно сэкономить бюджет предприятия;

– повышение квалификации персонала. Для того чтобы работники производили более качественную продукцию, при этом уменьшилось количество брака, необходимо регулярно повышать квалификацию сотрудников.

Например, вы являетесь руководителем частного медицинского центра. В таком случае вашим сотрудникам не навредят курсы повышения квалификации, медицинские семинары и т. д. Именно там специалисты обмениваются опытом, узнают новое, знакомятся с инновационным оборудованием. Благодаря этому они свои знания применяют на практике, и количество благодарных пациентов увеличивается. Они же, в свою очередь, создают вам рекламу и привлекают других клиентов;

– сбережение сырья, топлива, электроэнергии и прочего. Для того чтобы добиться снижения себестоимости производства, необходимо постоянно контролировать рациональность использования сырья. Например, если на швейной фабрике, где очень много ткани для пошива, мастера его не экономят и раскраивают материал бездумно, образовывается большое количество отходов. Помимо сырья, важно экономить и другие ресурсы, такие как топливо, электроэнергию и т. д. Как минимум нужно внедрить в производство энергосберегающую технику и научить персонал экономить электричество;

– укрупнение предприятия, кооперация. Расширяя производство, выпуская больший ассортимент продукции можно добиться снижения себестоимости работ. Также очень важно наладить механизированный выпуск товаров. Благодаря этому объемы производства увеличиваются, а цена на этот продукт уменьшается;

– уменьшения изготовления изделий с браком. На любом предприятии есть продукция с браком. Причиной этому может быть, как человеческий фактор, так и не налаженная работа оборудования. Регулярный анализ помогает выявлять причину брака;

– исследования рынка. Периодические исследования рынка помогут следить за спросом на выпускаемую вами продукцию и следить за конкурентами.

1.3 Методы анализа и оценки эффективности технологий и процедур снижения себестоимости продукции

Эффективности технологий и процедур снижения себестоимости продукции на прямую связано со снижением затрат резервов. Сами расчёты по резервам зависят от их характера (интенсивный или экстенсивный), способов выявления (явные или скрытые) и определения их величины (формальный подход или неформальный).

При формальном подходе величина резервов определяется без увязки с конкретными мероприятиями по их освоению.

Неформальный подход основывается на конкретных организационно-технических мероприятиях.

Для подсчета величины резервов в анализе хозяйственной деятельности используют методы прямого счета, сравнения, детерминированного и стохастического факторного анализа, маржинального и функционально-стоимостного анализа, математического программирования и других. В основном используются первые два, так как они отличаются характерами резервов и дают максимальную полноту картины о взаимоотношении между увеличением или уменьшением производства продукции и расхода ресурсов на единицу продукции.

Способ прямого счета используется для подсчета резервов экстенсивного характера, когда известны величины дополнительного привлечения или безусловных потерь ресурсов. Этот способ представлен в формуле 1.3.1.

 Qвып = ДР / УР (1.3.1)

где Qвып – увеличение или уменьшение производства продукции;

 ДР – дополнительное количество ресурсов;

 УР – плановый расходы ресурсов на единицу продукции.

Способ сравнения используется для подсчета величины резервов интенсивного характера, когда потери или возможная экономия ресурсов определяются в сравнении с плановыми или с их расходом на единицу продукции у ведущих компаний в отрасли. Этот способ показан в формуле 1.3.2.

 Qвып = ((УРф – УРпл) \* Nф) / УРпл (1.3.2)

где Qвып – увеличение или уменьшение производства продукции;

 УРф и УРпл – фактический и плановый расходы ресурсов на единицу продукции;

 Nф – фактический объем производства продукции в натуральном выражении.

Цель анализа себестоимости продукции в целом и отдельных ее видов заключается в том, чтобы установить контроль за факторами и причинами их отклонений, а тем самым найти пути управления величиной себестоимости и рассчитать резервы ее сокращения

Основными источниками резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг) (Р↓С) являются:

− увеличение объема продаж за счет более полного использования производственной мощности предприятия (Р↑ВП)

− сокращение затрат на ее производство (Р↓З) за счет по­вышения уровня производительности труда, экономного исполь­зования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудо­вания, сокращения непроизводительных расходов, производст­венного брака и т.д.

Величина резервов может быть определена по формуле 1.3.3.

 Р↓С = Св – Сф = ((3ф - Р↓З + 3д) / (VВПф + Р↑VВП)) - 3ф / VВПф (1.3.3)

где Св, Сф − соответственно возможный и фактический уровень себестоимости товара;

 3ф и 3д − соответственно фактические и дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения реализации товара;

 ВПф – фактический объем реализации товара.

Резервы увеличения объема продаж выявляются в процессе анализа объемов производства и реализации. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты (прямая зарплата рабочих, прямые материальные расходы и др.), сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость товара.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий (внедрение новой, более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д.

Далеко не последнюю роль в становлении себестоимости играют отклонения.

Отклонение по использованию материалов (ОИМ) определяется на основе трех показателей: нормативного количества материалов (НК), необходимых для фактического выпуска продукции; фактического количества материалов (ФК), нормативной цены материалов (НЦ). Отклонение по использованию материалов находится по формуле (1.3.4).

 ОИМ = (НК – ФК) \* НЦ (1.3.4)

Отклонения по цене на материалы (ОМ) определяется через нормативную цену (НЦ), фактическую цену (ФЦ), количество закупленных материалов (КЗ). Это отклонение определяется по формуле (1.3.5).

 ОМ = (НЦ – ФЦ) \* КЗ (1.3.5)

Степень механизации и автоматизации определяется уровнем механизации и автоматизации. Уровень механизации и автоматизации производственных процессов (в %), отражающий качественную сторону механизации, рассчитывают по формуле (1.3.6).

 Уn = (∑РаКПМ / (∑РаКПМ + Рм.р + Рр)) \* 100 (1.3.6)

где Ра – число рабочих (во всех сменах) на данном рабочем месте, занятых механизированным трудом;

 Рм.р – число рабочих, выполняющих работу при помощи ручного механизированного инструмента;

 Рр – число рабочих, выполняющих работу вручную.

2 Анализ себестоимости и реализации продукции ООО «Светосервис-Кубань»

2.1 Общая экономическая характеристика предприятия

Каждое производство открывается для выполнения конкретных задач, обычно – это получение дохода, предоставление новых рабочих мест, совершенствование какой-либо отрасли деятельности. В ходе рабочего процесса происходят различные события, мероприятия, действия, которые имеют непосредственное отношение к производству. Сумма этих событий именуется хозяйственной деятельностью предприятия [12].

Результатом этой жизни фирмы должны быть экономические показатели, которые изменяются на всём промежутке жизнедеятельности компании.

Экономический показатель – показывает, характеризует состояние экономики, ее объектов, протекающих в ней процессов в прошлом, настоящем и в будущем. Экономические показатели представляют один из самых распространенных и эффективных инструментариев описания экономики, используемых в экономической науке и в управлении экономическими процессами.

Система экономических показателей –совокупность взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих экономику в целом, ее отрасль, регион, сферу экономической деятельности, группу однородных экономических процессов [13].

Экономические показатели компании можно посмотреть в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1 − основные экономические показатели деятельности

ООО «Светосервис-Кубань»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Абсолютное отклонение(+,-) | Темп роста,% |
| Выручка от продукции, млн. руб | 637,4 | 701,1 | 713,2 | 75,8 | 106 |
| Себестоимость услуг, млн. руб | 605,8 | 669 | 682,1 | 76,3 | 106 |
| Прибыль (убыток) от услуг, млн. руб | 31,6 | 32,1 | 31,1 | -0,5 | 99,5 |
| Валовая прибыль, млн. руб | 60 | 67,3 | 66,5 | 6,5 | 105,5 |
| Чистая прибыль, млн. руб | 21,5 | 23 | 21,4 | -0,1 | 100 |
| Среднегодовая стоимость ОПФ, млн. руб | 21,4 | 24,2 | 25 | 3,6 | 108 |
| Материальные затраты, млн. руб | 105,6 | 103,7 | 104,1 | -1,5 | 99 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 252 | 289 | 298 | 46 | 109 |
| Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп. | 71 | 67 | 68 | -3 | 98 |
| Фондоотдача, руб/руб | 25,3 | 25,9 | 25,7 | 0,4 | 100,5 |
| Фондоёмкость, руб/руб | 0,44 | 0,37 | 0,39 | -0,05 | 94,5 |
| Материалоёмкость, руб/руб | 0,2 | 0,29 | 0,29 | 0,09 | 122,5 |
| Материалоотдача, руб/руб | 2,2 | 2,69 | 2,54 | 0,34 | 115 |
| Рентабильность продукции, % | 5 | 4 | 4 | -1 | 90 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 1,2 | 1,4 | 1,3 | 0,1 | 0,9 |
| Производительность труда, млн. руб/чел | 2,5 | 2,4 | 2,4 | -0,1 | 102 |
| Рентабильность продаж, % | 5 | 4 | 4 | -1 | 90 |

Как видно из таблицы, с 2014 по 2016 в ООО «Светосервис-Кубань» произошли изменения:

− объем валовой прибыли в 2015 году увеличился на 7,3 млн. руб., а ещё через год уменьшился на 0,8 млн. руб. В итоге, по отношению к 2014 году, в 2016 году объём валовой прибыли увеличился на 6,5 млн. руб.

− среднегодовая стоимость основных производственных фондов за 2 года увеличилась на 8 %, а её темп роста составил 3,6 млн. руб.

− материальные затраты снизились на 1%, что в переводе на рубли составило 1,5 млн. руб.

− выручка эти пару лет росла, хоть и снижала темп. Если с 2014г. по 2015г. она выросла на 63,7 млн. руб., то с 2015г. по 2016г. выручка выросла лишь на 12,2 млн. руб. За эти года в общем она выросла на 6 %.

− фондоотдача составила в 2014г. 25,3 р/р, в 2015г. 25,9 р/р, а в 2016г. чуть убавилась до 25,7 р/р.

− материалоемкость показывает количество материальных затрат необходимых для обеспечения каждого рубля реализованной продукции. Материалоемкость составила в 2014г. 0,2 р/р, в 20015г. 0,29 р/р, в 2016г. 0,29 р/р.

− материалоотдача характеризует выход реализованной продукции с каждого рубля материальных затрат. За период с 2014 по 2016 она увеличилась на 15%.

− рентабельность продаж в 2016г. понизилась по сравнению с 2014г. на 10%.

2.2 Анализ и оценка себестоимости продукции ООО «Светосервис-Кубань»

Основными задачами анализа себестоимости продукции (работ, услуг) являются:

− объективная оценка выполнения плана по себестоимости и ее изменения относительно прошлых отчетных периодов, а также соблюдения действующего законодательства, договорной и финансовой дисциплины;

− исследование причин, вызвавших отклонение показателей от их плановых значений;

− обеспечение центров ответственности по затратам необходимой информацией для оперативного управления формированием себестоимости продукции;

− содействие выработке оптимальной величины плановых затрат, плановых и нормативных калькуляций на отдельные изделия и виды продукции;

− выявление и сводный подсчет резервов снижения себестоимости продукции;

Характер этих задач свидетельствует о большой практической значимости анализа себестоимости продукции (работ, услуг) в хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ хозяйственной деятельности основывается на системе показателей и предполагает использование данных целого ряда источников экономической информации.

Основными источниками информации, необходимой для проведения анализа себестоимости, являются отчетные данные (отчет о прибылях и убытках, приложение к балансу), данные бухгалтерского учета (синтетические и аналитические счета, отражающие затраты материальных, трудовых и денежных средств, соответствующие ведомости, журналы-ордера и в необходимых случаях первичные документы); плановые (сметные, нормативные) данные о затратах на производство и реализацию продукции и отдельных изделий (работ, услуг).

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить, тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных (стандартных) и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Эффективность системы управления затратами во многом зависит от организации их анализа, которая, в свою очередь, определяется следующими факторами:

− формой и методами учета затрат, применяемыми на предприятии;

− степенью автоматизации учетно-аналитического процесса на предприятии;

− состоянием планирования и нормирования уровня операционных затрат;

− наличием соответствующих видов ежедневной, еженедельной и ежемесячной внутренней отчетности об операционных затратах, позволяющих оперативно выявлять отклонения, их причины и своевременно принимать корректирующие меры по их устранению;

− наличием специалистов, умеющих грамотно анализировать, и управлять процессом формирования затрат.

Анализ затрат на производство и реализацию продукции ООО «Светосервис-Кубань» начнем с оценки себестоимости реализуемой продукции. Главными показателями будут являться состав и динамика производственной и полной себестоимости данного предприятия.

В данном случае к расходам на производство продукции представим в составе производственной себестоимости, а расходы на продажу – в составе коммерческих расходов. Анализ производственной и полной себестоимости пройдет по данным из таблицы 2.2.1.

Таблица 2.2.1 − анализ производственной и полной себестоимости

ООО «Светосервис-Кубань»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Сумма (2014), млн. руб | Сумма (2015), млн. руб | Сумма (2016),млн. руб | Отклонение 2015г. от 2014г. | Отклонение 2016г. от 2014г. |
| Производственная себестоимость, млн. руб | 591,7 | 643,7 | 651,9 | 52 | 60,2 |
| Управленческие расходы, млн. руб | 14,1 | 25,3 | 30,2 | 11,2 | 16,1 |
| Полная себестоимость | 605,8 | 669 | 682,1 | 63,2 | 76,3 |

Производственная себестоимость выросла за 2 года на 60,2 млн. руб и составила 651,9 млн.руб.

Затраты на управленческие расходы составили в 2016 году 30,2 млн. руб, что на 16,1 млн. руб больше, чем в 2014.

В общем имеем, что за 2 года полная себестоимость выросла на 76,3. Учитывая её сумму в 2014 году получаем 682,1 млн. руб.

2.3 Анализ и оценка реализации продукции ООО «Светосервис-Кубань»

Реализацией товаров (работ, услуг) признается передача права собственности на товары, выполнение работ или оказание услуг (в том числе обмен товарами, работами или услугами) на возмездной или безвозмездной основе.

При реализации на возмездной основе происходит смена товарной формы (товаров, работ и услуг) денежной с получением выручки.

Выручкой от реализации товаров (работ, услуг) признается цена товаров, выполненных работ и оказанных услуг, сданных покупателю (получателю, заказчику) на основании соответствующих документов.

Реализация продукции является завершающим этапом кругооборота средств предприятия. От ее величины зависят конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому при анализе уделяется внимание рассмотрению всех данных (факторов), относящихся к реализации продукции.

Для анализа реализации нам понадобятся некоторые данные из таблицы 2.1.1. Используя их, сделаем вывод о реализации.

Таблица 2.2.2 − анализ влияния расходов на производство и реализацию продукции ООО «Светосервис-Кубань» на прибыль от продаж

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Отклонение 2016г. от 2014г., (+/-) | Темп роста 2106г. от 2014г., % |
| Выручка от продажи, млн. руб | 637,4 | 701,1 | 713,2 | 75,8 | 106 |
| Себестоимость продукции, млн. руб | 591,7 | 643,7 | 651,9 | 60,2 | 105 |
| Прибыль от продаж, млн. руб | 31,6 | 32,1 | 31,1 | -0,5 | 99,5 |

Показатели в таблице 2.2.2 свидетельствуют нам о том, что производственная себестоимость увеличивается, выручка от продажи продукции уменьшается.

Производственная себестоимость за три года увеличилась на 60,2 млн. руб или на 5 %.

Прибыль от продажи продукции в свою очередь уменьшилась за анализируемый период на 0,5 млн. руб или на 0,5%.

3 Предложения и мероприятия по снижению себестоимости продукции ООО «Светосервис-Кубань»

В связи с сильным ростом себестоимости продукции, чистая прибыль замедляет рост и, как выяснили в предыдущем разделе, остается на уровне предыдущих лет. Для роста прибыли необходимо провести следующие мероприятия по снижению себестоимости.

Необходимо ввести в практику компании управленческий учет, который позволит незамедлительно реагировать на изменение ситуации и не допускать нецелесообразного расходования средств предприятия. Нужно учитывать отчетные данные для выявления самых затратных зон производства и выделять дополнительные средства на их модернизацию.

Продуманная политика в выборе поставщиков. Поиски поставщика на более выгодных для компании условиях должны уменьшить затраты на сырьё.

Совершенствование структуры аппарата управления. Создание планово – экономический отдела, для которого целью будет планирование и прогнозирование деятельности предприятия. В данный момент очень мало внимания уделяют прогнозированию, разработке целевые проектов по совершенствования работы предприятия. Для этого следует организовать планово – экономический отдел и акцентировать его работу на планировании и прогнозировании деятельности предприятия.

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 предприятии мало уделяется ресурсов на продвижение фирмы в этой стези.

Сокращение издержек на оплату труда. Следует разработать бонусные схемы для персонала компании и мотивировать его на снижение издержек. За основу может быть принята схема, при которой часть сэкономленных затрат выплачивается сотруднику. Необходимо также пересмотреть организационную структуру на предмет исключения лишних уровней управления.

Продажа или сдача в аренду неиспользуемых помещений, оборудования, а также продажа товаров с истекающим сроком годности. Это мероприятие поможет привлечь дополнительную прибыль в организацию, тем самым снизив издержки.

Интенсификация затрат. Ввод новых технологий в производство и увеличение его объема положительно сказывается на выручке, производственная деятельность осуществляется быстрее, следовательно, выпускается больше продукции в единицу времени. За простои и брак на производстве допускается внедрение системы штрафов, но это в свою очередь может вызвать негатив со стороны персонала.

Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости. Относительная экономия на условно-постоянных расходах определяется по формуле 3.1.

 ЭП = (Т \* ПС) / 100 (3.1)

где ЭП – экономия условно-постоянных расходов;

 ПС – сумма условно-постоянных расходов в базисном году;

 Т – темп прироста товарной продукции по сравнению с базисным годом.

Относительное изменение амортизационных отчислений рассчитывается особо. Часть амортизационных отчислений (как и других затрат на производство) не включается в себестоимость, а возмещается за счет других источников (спецфондов, оплаты услуг на сторону, не включаемых в состав товарной продукции, и др.), поэтому общая сумма амортизации может уменьшиться. Уменьшение определяется по фактическим данным за отчетный период. Общую экономию на амортизационных отчислениях рассчитывают по формуле 3.2.

 ЭА = ( А0К / Д0 – А1К / Д1 ) \* Д1 (3.2)

где ЭА – экономия в связи с относительным снижением амортизационных отчислений;

 А0, А1 – сумма амортизационных отчислений в базисном и отчетном году;

 К – коэффициент, учитывающий величину амортизационных отчислений, относимых на себестоимость продукции в базисном году;

 Д0, Д1 – объем товарной продукции базисного и отчетного года.

Чтобы не было повторного счета, общую сумму экономии уменьшают (увеличивают) на ту часть, которая учтена по другим факторам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первом разделе были выявлены теоретические и методологические аспекты проведения анализа себестоимости и реализации продукции. Были даны определения, которые постановили, что себестоимость продукции представляет из себя стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию, а реализация продукции – это процесс превращения товарной формы продукции в денежную. Выявлены роли и виды себестоимости и реализации продукции.

Во втором был проведен анализ хозяйственной деятельности предприятия, себестоимости её продукции и услуг и последующей реализации этих самых услуг и продукции. Те данные, что были рассмотрены в таблице 2.1.1, говорят нам о том, что не все активы предприятия используются достаточно эффективно, но тем не менее показатели финансовой деятельности растут, ООО «Светосервис-Кубань» развивается. Из таблицы 2.2.1 мы можем подчеркнуть, что большую долю полной себестоимости занимает производственная себестоимость. Это означает, что с повышением или понижением производственной себестоимости на 1% полная себестоимость будет изменяться больше, чем с повышением на тот же процент управленческих расходов. В итоге имеем, что рост темпа себестоимости заметно замедлился в 2016 году, по сравнению с 2015 годом.

В третьем были даны рекомендации по снижению себестоимости товара. Были даны рекомендации, среди которых: введение управленческого учета, продуманная политика в выборе поставщиков, совершенствование структуры аппарата управления, организация полноценной службы маркетинга, сокращение издержек на оплату труда, продажа или сдача в аренду неиспользуемых помещений, оборудования, а также продажа товаров с истекающим сроком годности, интенсификация затрат, изменение объема и структуры продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Зайцев Н. Л., Экономика, организация и управление предприятием, 2008, 122 c.
2. Яркина Т. В., Основы экономики предприятия – http://www.aup.ru/books/m64/5\_2
3. Пархоменко В. Ф., Большая советская энциклопедия “Реализация продукции”
4. Статья “Реализация готовой продукции предприятия” – http://dengifinance.ru/realizaciya-gotovoy-produkcii-predpr/
5. Статья “Снижение себестоимости продукции путем использования организационно-экономических методов” –https://works.doklad.ru/view/oh2sE8OnY9g
6. Гелета И. В., Издержки производства и себестоимость продукции;
7. Скляренко В. К., Прудников В. М., Экономика предприятия, 1996, 376с.
8. Кибиткин А. И., Дрождинина А. И., Мухомедзянова Е. В., Скотаренко О. В., Учет и анализ в коммерческой организации
9. Скляренко В. К., Экономика предприятия, конспект лекций. Учебное пособие / Скляренко В. К., Прудников В. М. - М.: ИНФРА-М, 2001
10. Экономическая теория: Учебник для вузов/ под ред. проф. Добрынина А.И., проф. Тарасевича Л. С., 3-е изд. доп. и исправ. – Изд. «Питер», 2003
11. Сергеев И. В., Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013
12. Статья “Хозяйственная деятельность предприятия: цели и оценка эффективности” – https://www.kom-dir.ru/article/1738-hozyaystvennaya-deyatelnost- 4
13. Статья “Экономические показатели” –http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/ekonomicheskie-pokazateli.html .