**Федеральное агентство по образованию**

*Государственное образовательное учреждение*

*Среднего профессионального образования*

**Санкт-Петербургский промышленно-экономический колледж**

Группа: 57202-Ш

Специальность: «Экономика и бухгалтерский учет»

Вариант № 7

**Курсовая работа по дисциплине:**

**«Экономика предприятия»**

**на тему: «Разработка плана предприятия**

**на III квартал 2007 года**

Выполнила: Концова В. В.

Проверила: Немытченко А. П.

Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

№ \_\_\_ от «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2007г.

Сургут, 2007

Содержание

Введение…………………………………………………………………...3

1. Основные показатели деятельности предприятия и их оценка…15
2. Планирование сбыта продукции (работ, услуг)………………….18
3. Планирование производства продукции (работ, услуг)…………30
4. Планирование труда и заработной платы………………………...35
5. Планирование себестоимости продукции, прибыли и рентабельности…………………………………………………………………..58
6. Основные финансовые результаты……………………………….76

Список литературы……………………………………………………….81

***Введение.***

В планировании нуждается любое предприятие, любое производство, экономика в целом. Спланировать бизнес - значит, оценить возможности, необходимость и объемы выпуска конкурентоспособной продукции, определить емкость рынка и его конкретного сегмента, оценить спрос на продукцию, выпускаемую фирмой, результативность ее работы на рынке.

В сложнейшей системе общественного производства важно честное, слаженное функционирование всей системы в целом, а не только безупречная работа отдельных ее звеньев. Именно такую задачу целенаправленного воздействия на все элементы производства в условиях перехода экономики на рыночные отношения и достижения высокой экономической эффективности решает наука о планировании.

Разработка и обоснование теоретических положений в области планирования основывается на изучении, анализе, систематизации и обобщения опыта передовых отечественных и зарубежных предприятий. Вопросы планирования производства рассматриваются в непосредственной взаимосвязи с техническими в аспекте НТП и организации производства.

Постоянно меняющиеся условия хозяйствования вызывают изменения в организации производства. Нормальное функционирование любого промышленного предприятия должно обеспечиваться наличием и рациональным использованием основных средств, материальных запасов, трудовых ресурсов и финансовых средств.

Бизнес-план – это документ, отражающий в концентрированной форме ключевые показатели, обосновывающие целесообразность некого проекта, четко и наглядно раскрывающий суть предполагаемого нового направления деятельности фирмы. Отсутствие такого документа приводит к неэффективному распределению ограниченных финансовых и материальных ресурсов; не позволяет сконцентрировать усилия всего персонала на решении наиболее перспективных задач; создает сложности для проведения эффективного контроля, позволяющего оценить степень отклонения фактически достигнутых результатов от запланированных.

Бизнес-план является традиционным для рыночной экономики документом, без которого в сфере бизнеса не предпринимаются никакие сколько-нибудь серьезные действия. В определенном смысле он представляет собой формализацию системного подхода к процессу планирования, форму обоснования экономической целесообразности выбранных фирмой направлений деятельности и использования тех или иных источников финансирования этой деятельности,  оценки ожидаемых финансовых результатов (продажи, прибыли, отдачи от вложенного капитала).

Бизнес-план нужен для организации деятельности предприятия, а не только для получения инвестиций , кредита, ссуды и т. п.

Предпринимая первые шаги в бизнесе, или реализуя новый проект, фирма сталкивается, во-первых, с нехваткой финансовых средств, во-вторых, с множеством непредвиденных обстоятельств, которые могут увести предприятие в сторону от выбранного курса. Чтобы избежать этого, необходимо предварительно определить свои идеи, оценки и прогнозы, т.е. составить бизнес-план. Существуют две важнейшие причины подготовки бизнес-плана:

- убедить посторонних инвесторов в целесообразности вкладывания

средств в ваш бизнес или предоставления кредита;

- помочь сохранять избранный курс и не позволить случайным

обстоятельствам отклонить фирму от выбранной цели.

Основная цель бизнес-плана – достижение разумного и выполнимого

компромисса между тем, что фирма хочет, и что может достичь. Бизнес-план

должен показать, как эффективно перейти из настоящего состояния в желаемое,

отразить как текущие задачи, так и задачи на средне- и долгосрочный период.

***Бизнес-план.***

Первый раздел представляет собой краткое изложение плана с подчеркиванием его привлекательности для потенциальных инвесторов. Здесь указываются факторы, которые обеспечат успех фирмы на конкурентном рынке. В данном разделе рассматриваются следующие аспекты:

* основные направления бизнеса (потребности; которые будут удовлетворены; предлагаемые товары/услуги);
* описание рынка (местный/национальный/международный; промышленный/потребительский), его характеристики и предполагаемые размеры;
* потенциальные возможности бизнеса за период от одного до пяти лет.

Стратегия их реализации;

- конкурентные преимущества фирмы. Что делает ваш бизнес непохожим на

бизнес конкурентов;

- прогноз продаж и прибыли.

Второй раздел: Компания и отрасль, в которой она занята

Цель раздела – показать тенденции развития отрасли (развивающаяся, стабильная или стагнирующая) и место компании в ней. Работа над этим разделом является первым шагом в попытке довести до читателя суть бизнеса.

В данном разделе указывается:

- основные направления и цели деятельности фирмы. Потребности рынка, которые предполагается удовлетворить;

- расположение компании, в каких географических пределах планируется развитие бизнеса (регион, страна, мировой рынок);

- история, прошлые успехи компании. Важно отметить, на какой стадии развития находится фирма;

- характеристика отрасли, к которой относится описываемый бизнес. Динамика продаж товара за последние годы по России, мировая. Прогнозы развития;

- доля отрасли в продукции отрасли;

- отличие фирмы от других предприятий отрасли, конкурентные преимущества (персонал, географическое положение, эффективная система сбыта, учет потребностей покупателей);

- законы, налоги и другие факторы внешней среды, влияющие на данную отрасль в целом и конкретно в частности.

Третий раздел: Продукция/услуги.

Приводится описание продукции с точки зрения потребителей, избегая специфических технических подробностей. Делается акцент на уникальных качествах продукции, ее способности удовлетворять конкурентные потребности рынка.

Четвертый раздел: Рынок и маркетинг

В этом разделе следует определить и оценить рыночные возможности бизнеса. Оценить существующие и потенциальные потребности продукции или услугах. Дается точная и реалистическая оценка состояния конкуренции, сильных и слабых сторон фирмы по сравнению с другими предприятиями. Характер используемого материала и методы его подачи существенно зависят от специфики рынка, продукции и предприятия.

Пятый раздел: Стратегия маркетинга

В этом разделе описываются основные составляющие маркетинга: ценообразование, сбыт, система продвижения товара на рынке. Цель – описать стратегию маркетинга, которая позволит выйти на уровень продаж и прибыли, которые указываются в финансовом плане.

Шестой раздел: Производственная деятельность

В этом разделе следует указать потребность в помещении, оборудовании и трудовых ресурсах, необходимых для достижения целей, описать систему снабжения. Демонстрируется высокий уровень продуманности технологического процесса и механизм контроля качества продукции.

Отражается следующее:

- расположение помещений, потребность в ремонте;

- схема производственного процесса;

- состав необходимого оборудования, его поставщики, условия поставок, стоимость;

- сырье и материалы – поставщики, ориентировочные цены, норма запаса;

- наличие альтернативных источников снабжения сырьем и материалами;

- экологичность и техническая безопасность производства. Контроль качества;

- требования в отношении трудовых ресурсов;

- возможности снижения прямых и накладных расходов;

- система обслуживания и сервиса.

Седьмой раздел: Управление и право собственности

Данный раздел представляет особый интерес, так как средства обычно вкладываются в людей, а не в идеи. Следует показать, что менеджеры и персонал предприятия отличаются компетентностью и могут успешно заниматься бизнесом.

В этом разделе указывается:

* организационно-правовая форма бизнеса. По товариществам указываются условия создания и партнерства, по акционерным обществам – основные пайщики и принадлежащие им доли, количество привилегированных и обыкновенных акций. Указывается доля государственной собственности в уставном фонде;
* для акционерных обществ: состав совета директоров, краткие биографические справки, телефоны, степень вовлеченности в деятельность предприятия;
* для открытых акционерных обществ: сколько акций уже выпущено, возможность дополнительной эмиссии;
* организационная структура управления предприятием, команда управляющих, распределение обязанностей между ними, формы и условия оплаты труда;
* предполагаемые изменения в структуре управления в соответствии с требованиями проекта, в том числе планируемое пополнение команды менеджеров;
* заинтересованность местной администрации в проекте;
* консультанты, аудитора фирмы.

Восьмой раздел: Стратегия финансирования

Данный раздел содержит финансовые показатели, подкрепляющие всю информацию, содержащуюся в других разделах, т.е. по сути, приводится обоснование всего бизнес-плана. Этот раздел является ключевым с точки зрения эффективности проекта и сроков возврата заемных средств. Четко показываются перспективы для инвестора и «пути выхода», т.е. меры, позволяющие инвесторам вернуть свои деньги.

Даются ответы на следующие вопросы:

* потребность в финансовых средствах. Метод расчета потребности. Возможные источники получения средств;
* использование финансовых средств (капитальные вложения, пополнение оборотных средств, выплата долга, приобретение других фирм);
* долговременные финансовые стратегии (возможности изменения организационных форм бизнеса, изменение позиций учредителей, схемы погашения кредита);
* финансовые данные на перспективу;
* финансовые данные за прошедшие периоды (при необходимости документы могут быть представлены в приложении);
* данные об аудиторской фирме, с которой сотрудничает предприятие.

Девятый раздел: Риски и их учет

В бизнес-плане нужно обязательно отметить их наличие (риски), проблемы и сложности, но не акцентировать на них все внимание. Демонстрируется уверенность в успехе бизнеса, но вместе с тем упоминаются и сложности.

В этом разделе описываются:

- условия, угрожающие деятельности предприятия. Необходимо показать

инвесторам, что риски оценены всесторонне и объективно;

- пути преодоления рисков.

План – это программа действий в области производства, закупок сырья, реализации произведенной продукции, в которой должно быть обеспечено согласование отдельных мероприятий. Количество выпускаемой продукции зависит от ожидаемого сбыта, величина отпускной цены – от того, каких затрат требует программа производства и сбыта, и какие плановые показатели по прибыли определены разработчиками с учетом конъюнктуры рынка.

Прежде чем приступить к планированию будущей деятельности, необходимо четко определить направления развития своего дела, разработать стратегические цели, сформулировать концепцию бизнеса, наметить стратегию поведения на рынке. Необходимо также решить, на кого будет рассчитана предпринимательская деятельность (массовый потребитель или отдельные группы потребителей), специализированным или неким типовым видом будет заниматься фирма. Лишь после этого целесообразно приступать к составлению плана.

Планирование – это разработка и корректировка плана, включающая предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу. Планированием на предприятии поэтапно охватывается работа людей и движение ресурсов (материальных и финансовых), нацеленных на получение заданного конечного результата. Утвержденный руководителем план имеет силу приказа для указанных в нем лиц и структурных единиц. В нем предельно четко и подробно указываются:

1. цель деятельности предприятия и его структуры на плановый период, количественно выраженная системой установленных показателей;
2. средства достижения цели (финансовые, материальные и трудовые);
3. правила и сроки увязки целей и средств по этапам на весь период действия плана;
4. этапы и сроки выполнения работ;
5. исполнители плана по срокам и видам работ
6. методы, этапы и средства контроля выполнения плана.

Практически вся система хозяйственного управления и регулирования деятельности фирмы строится на методах планирования. Завершение одного этапа работы служит началом следующего этапа. Связать все этапы производственного процесса другим методом без помощи планирования невозможно. Планирование занимает центральное место в механизме хозяйственного управления как способ достижения цели на основе сбалансированности и последовательности выполнения всех производственных операций.

Технология планирования включает:

* определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач предприятия;
* оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;
* детализацию задания по видам и объемам работ, конкретным рабочим местам и срокам исполнения;
* детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

Для разработки плана специалистам по планированию требуется соответствующая информация. Помимо прогнозных и маркетинговых данных, т.е. в основном внешней информации, в органы планирования поступает большой объем внутренней информации. Сбор и обобщение поступающей информации, ее анализ относится к предплановой работе специалистов. Предплановая работа столь же необходима, как и разработка самого плана.

Составление плана деятельности предприятия начинается с подготовки проекта отдельных его частей:

* плана производства и реализации продукции;
* плана материально-технического обеспечения;
* плана по кадрам и заработной плате;
* перспективного плана по новой технике и капитальным вложениям;
* финансового плана.

План производства и реализации продукции является основой, на которой разрабатываются все остальные части общего плана предприятия и его подразделений.

После разработки частей плана предприятия и их взаимная корректировка до полной увязки и сбалансированности как по материально- финансовым ресурсам, так и по времени исполнения. Каждая часть общего плана предприятия оказывается при этом непосредственно связанной и обусловленной другими его частями.

Таким образом, достигается сбалансированность плана деятельности предприятия. Создается динамическая система взаимосвязи производственных, технических, экономических, организационно административных, технических, экономических и социальных мероприятий, направленных на достижение конечной цели. Определяются источники и размеры финансирования, а также предельно допустимые затраты по каждому мероприятию, этапам и видам работ. В плане обязательно указываются точная характеристика и масштабы конечных результатов работы предприятия в целом по датам, а также результаты работы цехов и других подразделений по каждому мероприятию в отдельности.

С начала исполнения плана начинается расходование ресурсов. Поэтому любые ошибки в планировании неизбежно оборачиваются потерей средств и времени на исправление выявившихся просчетов. Потери, связанные с просчетами в планировании, достигают порой таких размеров, что у предприятия не оказывается достаточных средств для погашения, и наступает банкротство предприятия.

Нормативно-расчетную базу планирования на предприятии составляет сбыт и производство, труд и заработная плата, себестоимость продукции и прибыль от производственной деятельности, а также финансы и капитальное строительство.

Планирование – это процесс установления целей и путей их достижения. Планирование является обязательным и необходимым условием и основой грамотного управления хозяйственной деятельностью предприятия.

Цели, относящиеся к основной цели производства (извлечение прибыли):

* Увеличение выпуска продукции (работ, услуг);
* Рациональное использование всех ресурсов, снижение себестоимости и обеспечение высокоэффективного производства;
* Гибкая ценовая политика;
* Кардинальное повышение качества продукции, работ, услуг;
* Полное использование отходов производства;
* Обеспечение оптимальных условий труда и социального

развития участников производства.

Все цели предприятия, выступающего как определенная система, могут быть сгруппированы по двум категориям в зависимости от состояния данной системы – это цели стабилизации и развития.

*Стабилизационные цели* предполагают сохранение достигнутого уровня производства, потребления, использование ресурсов либо сохранение определенного состояния производственной системы.

*Цели развития* направлены на достижения новых, более совершенных состояний системы либо на создание дополнительных ресурсов, которыми данная система не обладает и которые ведут к достижению желаемого состояния системы.

Различные варианты производственной деятельности отличаются друг от друга тем, что они по-разному обеспечены материально-сырьевыми ресурсами. Следовательно, при разработке вариантов достижения целей предприятия необходимо этот аспект проанализировать и составить задачи, приводящие к благополучному разрешению данной проблемы. В любом случае решение выбора варианта во многом определяется его результативностью. Результативность напрямую зависит от прогрессивности используемой технологии, что, конечно же, связано с новыми повышенными издержками по его реализации. Поэтому необходимо оценить выгоды использования новых технологий в сопоставлении с затратами различных видов ресурсов, которые потребуются для их внедрения.

Разработка целей (с учетом влияния на них указанных факторов), путей решения обозначенных целей (с конкретизацией задач) позволяет сформировать конкретную модель развития предприятия. Действенность выбранной модели развития определяется ее результативностью. В качестве конечных результатов используются категории прибыли, дохода, выполнения хозяйственных договоров, ассортимента. Однако, поскольку конечный результат – это степень достижения цели, то обобщающая оценка хозяйственной деятельности сводится к достижению этой цели минимальными затратами.

***Раздел I.***

***Основные показатели деятельности предприятия и их оценка.***

Таблица 1.

**Основные показатели деятельности предприятия.**

На III квартал 2007 года запланированы следующие показатели сбыта и производства продукции: количество продаж в натуральном выражении по изделиям (в шт.)

- машина 01-13 – 1025;

- машина 01-14 – 1342;

- машина 01-15 – 645;

- машина 01-16 – 1525.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Наименование показателей*** | ***Единица измерения*** | ***План на III квартал***  ***2007 г.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| 1  2  3  4  5 | СБЫТ И ПРОИЗВОДСТВО  Количество продаж в натуральном выражении  ***-*** машина 01-13  - машина 01-14  **-**  машина 01-15  - машина 01-16  Объем сбыта (реализации) – всего в оптовых ценах предприятия в т.ч.  - машина 01-13  - машина 01-14  - машина 01-15  - машина 01-16  Налог на добавленную стоимость  Объем сбыта (реализации) – всего в свободных отпускных ценах  Объем производства – всего в оптовых ценах предприятия (товарная продукция) | шт.  шт.  шт.  шт.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб. | 1025  1342  645  1525  178741  41715  62616  29117  45293  32173  210914  174393 |
| 6  7  8  9 | ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА  Производительность труда (выработка продукции на одного работающего в оптовых ценах предприятия)  Численность работающих – всего  в т.ч. промышленно-производственного персонала  из них рабочих  Фонд оплаты труда  в т.ч. промышленно-производственного персонала  Средняя заработная плата промышленно- производственного персонала | тыс. руб./чел.  чел.  чел.  чел.  тыс. руб.  тыс. руб.  руб. | 74  2411  2361  2247  86884  85229  12033 |
| 10  11 | СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПРЫБЫЛЬ ОТ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  Себестоимость товарной продукции  Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) | тыс. руб.  тыс. руб. | 134630  39763 |
| 12  13  14  15  16  17 | ФИНАНСЫ И КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО  Общая сумма прибыли  Платежи в бюджет (налог на прибыль)  Прибыль, остающаяся предприятию (чистая прибыль) в т.ч.  а) на материальное вознаграждение ППП и оплату труда НПГ  б) на развитие производства  в) на социальное развитие  г) в резервный фонд  д) на прочие расходы  Рентабельность товарной продукции  Средняя производственная мощность  Использование производственных мощностей | тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб.  %  тыс. руб.  % | 44218  11496  32720  9162  9816  6544  4908  2290  32,8  4595  96,2 |

***Расчет таблицы № 1***

Ст. 1 = данные по заданию

Ст. 2 = таб. 2 гр. 4 (итого)

Ст. 2.1 – ст. 2.4 = таб. 2 гр. 4

Ст. 3 = таб. 2 гр. 6 (итого)

Ст. 4 = таб. 2 гр. 7 (итого)

Ст. 5 = таб. 3 гр. 7 (итого)

Ст. 6 = таб. 13 ст. 10

Ст. 7 = таб. 7 (всего)

Ст. 8 = таб. 13 ст. 2

Ст. 9 = таб. 13 ст. 11

Ст. 10 = таб. 19 ст. 11

Ст. 11 = таб. 19 ст. 13

Ст. 12 = таб. 22 ст. 1

Ст. 13 = таб. 22 ст. 2

Ст. 14 = таб. 22 ст. 3

Ст. 15 = таб. 21 ст. 9

Ст. 16 = таб. 4 гр. 7 (итого)

Ст. 17 = таб.4 гр.3(итого) / таб.4 гр.7 (итого) \* 100 = 96,2 %

***Вывод:*** из представленных предприятием изделий наиболее высоким спросом обладает машина 01-16, так как она по сравнению с остальными имеет большее количество продаж, но наиболее выгодным для выпуска изделием для предприятия будет машина 01-14, так как она принесет больше прибыли и повлияет на финансовые результаты предприятия.

***Раздел II.***

***II.1 Планирование сбыта продукции (работ, услуг).***

План производства и реализации (сбыта) продукции — основной раздел плана предприятия; он определяет главные задачи, стоящие перед предприятием в планируемом периоде. Особое значение этого плана объясняется его влиянием на другие показатели плана и на решение главной экономической проблемы государства — создание в нём высокой материально-технической базы и обеспечение изобилия материальных средств. При этом рост выпуска и реализации продукции нужной номенклатуры и ассортимента при выполнении рациональных требований к ее качеству и минимальном уровне издержек производства является первостепенным делом. При планировании и учете производственной деятельности применяют следующую унифицированную классификацию предметов труда на предприятиях:

* сырье и материалы — предметы труда, еще не поступившие в обработку, но предназначенные и подготовленные к производственному потреблению;
* полуфабрикаты — предметы труда, полностью обработанные в одном подразделении (цехе) и предназначенные для производственного потребления в других подразделениях (цехах) этого предприятия;
* незавершенное производство (НЗП) — предметы труда, находящиеся в обработке в одном из подразделении (цехов) предприятия;
* готовая продукция (ГП) — предметы труда, прошедшие все этапы обработки, предусмотренные на предприятии, принятые отделом технического контроля, сданные на склад готовой продукции и предназначенные для отпуска на сторону.

*II.2 Последовательность планирования сбыта продукции (работ, услуг).*

1. определение количества продаж по каждому изделию за предполагаемый период;
2. определение оптовой цены предприятия в соответствии с данными калькуляции себестоимости и цен, согласованных с заказчиками и оформленных протоколом согласования (без суммы НДС);
3. объем продаж путем перемножения количества на оптовую цену;
4. объем продаж в отпускных оптовых ценах (в ценах продаж), в т. ч. НДС;

*II.3 Пути формирования номенклатуры продукции.*

Производить нужно лишь те товары, которые могут принести прибыль и пользуются спросом, а те товары, производство которых влечет за собой убытки и которые не пользуются спросом, производиться не должны.

Получение прибыли или ее отсутствие определяют:

- общий доход;

- общие издержки производства.

Общий доход – это доход, который фирма получает от продажи произведенного продукта или услуги. Он исчисляется умножением цены продукта на количество проданного продукта.

Общие издержки – расходы (затраты фирмы), связанные с приобретением ресурсов для создания продукта или услуги. Они исчисляются умножением цены каждого ресурса на количество ресурса, использованного в производстве, а затем суммированием затрат на каждый ресурс.

Сумма превышения общего дохода над общими издержками называется чистой, или экономической прибылью. Экономическая прибыль служит свидетельством того, что отрасль процветает. Отсюда возникает тенденция к появлению расширяющейся отрасли. И наоборот, убытки ведут к появлению сокращающейся отрасли.

В решении проблемы «что производить» важную роль играет потребительский спрос. Увеличение спроса, т. е. увеличение числа «потребительских голосов», поданных за продукт, обеспечивает прибыль для отрасли, производящей этот продукт. Голоса потребителей играют важную роль в решении вопроса о том, какие продукты необходимо производить, чтобы отрасль была прибыльной.

В рыночной экономике производить – значит применять новую технику и технологию производства.

Применение новой техники и технологии обеспечивает рост экономической эффективности в результате снижения издержек производства. Экономическая эффективность зависит не только от техники и технологии, но также от рыночных цен на ресурсы. Экономическая эффективность означает максимум продукции при минимуме затрат.

*II.4 Условия установления и порядок формирования хозяйственных связей.*

План должен также включать выбор посредников и торговых представителей, время начала их деятельности, связанной с реализацией продукции фирмы, регионы их работы. Целесообразно также определить динамику объема продаж, приходящегося на каждого из посредников. При использовании собственной торговой сети приводятся ее структура, расчет объема продаж, приходящегося на одного продавца в год, размер комиссионных или зарплаты в сопоставлении с этими же цифрами в среднем по отрасли. Кроме того к плану прилагается смета затрат на реализацию продукции и график работы сбытового подразделения фирмы.

Произведенный продукт распределяется между членами общества для личного потребления и производственного накопления.

Цены на продукты играют ключевую роль в формировании структуры личного потребления, а цены на ресурсы, в свою очередь, играют ключевую роль в формировании производственного накопления.

Конечный продукт по своему натуральному содержанию состоит из двух групп товаров: материальных ресурсов (средств производства) и предметов потребления. Маркетинговые каналы – это система обмена или сбыта конечного продукта.

Каналы сбыта ведут от изготовителя к потребителям продукции. В наиболее широком смысле канал сбыта охватывает также взаимодействия производителя с поставщиками сырья, материалов, комплектующих. Такое расширенное понимание канала сбыта особенно актуально для неразвитых рынков, где слабы товарно-денежные отношения и распространен бартер: в этом случае поставщик материалов одновременно является и покупателем конечной продукции.

Рынок ресурсов удовлетворяет общественную потребность в ценностях, необходимых для осуществления не просто производства, а расширенного воспроизводства, или увеличения производства. От этого зависит уровень социально-экономического развития страны.

Потребительский рынок индивидуализирован, он должен довести товар до отдельного человека, удовлетворить его личные потребности и способствовать воспроизводству рабочей силы.

Потенциальных покупателей необходимо информировать об имеющихся товарах, причем таким образом, чтобы у них возникло желание эти товары приобретать. Такую функцию взяла на себя реклама – она информирует и убеждает. Некоторые виды рекламы абсолютно необходимы. Без нее потребители вообще не имели бы информации о предлагаемых им разнообразных товарах, и их выбор, таким образом, был бы ограничен.

Необходимо информировать потребителей о выпуске и свойствах новых продуктов, когда они уже могут быть предложены к продаже. Основная цель рекламы состоит в том, чтобы ощутимо увеличить потребление определенного товара или услуги.

Порядок формирования хозяйственных связей:

* маркетинговые исследования:
* стимулирование сбыта (представление и рекламирование товара);
* установление контакта с покупателями, общение с ними;
* приспособление товара;
* ценообразование;
* организация физического товародвижения (складирование, погрузка и разгрузка, транспортировка);
* принятие риска и ответственности за функционирование канала.

*II.5 План сбыта продукции (работ, услуг).*

Важной составной частью планирования сбыта является система планов, включающая стратегический (долгосрочный) и среднесрочный планы предприятия, а также годовой и краткосрочные планы сбыта предприятия.

Стратегический план предприятия должен определять на перспективу важнейшие рынки сбыта, разработку перспективных технологий, выпуск важнейших видов продукции, основные принципы взаимодействия с внешней средой деятельности на рынках. Ответственность за разработку стратегического плана несет руководство предприятия. Среднесрочный план конкретизирует стратегический план предприятия. Годовой план сбыта продукции целесообразно разрабатывать в трех вариантах: пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный.

Пессимистический вариант предполагает наихудшие внешние и внутренние условия деятельности и по существу может обеспечить выживание предприятия при неблагоприятном развитии конъюнктуры рынка.

Оптимистический вариант плана нацелен на благоприятную конъюнктуру. Этот план должен быть целью отдела сбыта предприятия.

План, разработанный для наиболее вероятного развития рынка, является по существу плановым заданием для отдела сбыта. Этот план должен быть обсужден в отделах, имеющих отношение к его разработке и выполнение: отделе маркетинга, производственном отделе, отделе сбыта. При этом осуществляется координация годового плана сбыта с производственной мощностью предприятия, производственный отдел должен подтвердить возможность выполнения плана сбыта с учетом производственной мощности. После обсуждения плана сбыта, согласования его с возможностями предприятия план подлежит утверждению руководством предприятия и передаче отделу сбыта для выполнения. Квартальные планы базируются на годовом плане сбыта и анализе фактических данных по сбыту продукции за предшествующий период, данных прогноза объемов сбыта, ограничениях ресурсов. Выполнение плана сбыта должно постоянно контролироваться, квартальные планы необходимо корректировать в соответствии с результатами, достигнутыми в предшествующих периодах.

Выпуская товар на рынок, предприятие всегда решает, сколько требуется посредников для того, чтобы обеспечить максимальный уровень охвата рынка и построить эффективную сбытовую сеть. В маркетинге разработаны три подхода к решению данной проблемы:

1. интенсивное распределение – производитель стремится обеспечить наличие своих товаров в максимально большом количестве в торговых точках, чтобы обеспечить максимальный охват рынка;
2. эксклюзивное распределение – выбор ограниченного числа посредников, которые непосредственно работают с товарами производителей. Эта стратегия используется тогда, когда производителю необходимо установить контроль над деятельностью продавцов и уровнем сервиса, который они оказывают;
3. селективное (выборочное распределение) представляет собой нечто среднее между интенсивным и эксклюзивным распределением. Здесь также используется ограниченное число посредников, но больше чем в эксклюзивном. Данное распределение позволяет производителю добиваться необходимого охвата рынка при более жестком контроле и с меньшими издержками.

Кроме перечисленных планов целесообразна также разработка недельных планов – графиков отгрузки продукции покупателям. С помощью этих планов-графиков координируются планы сбыта с планами производства.

Для многих предприятий существенной проблемой является распределение объемов сбыта по регионам, т.е. развертывание в регионах торговой сети.

Распределение объемов сбыта в региональном разрезе: открытие собственных фирменных магазинов, баз, складов готовой продукции должно быть обоснованным и приносить определенный доход. При обосновании распределения объемов сбыта по регионам нужно оценить привлекательность каждого региона для продавца, уровень доходности регионов для фирмы сравнением возможной выручки от продаж и расходов.

Большое значение при планировании сбыта имеет установление предельного ценового показателя, ниже которого цена не должна опускаться. Определяется он издержками производства и той минимальной ценой, неполучение которой делает продажу продукции бессмысленной. В редких случаях может возникнуть ситуация, когда продавец идет на установление бесприбыльной цены (на уровне издержек производства), если он желает обойти конкурента посредством более низкой цены. Наиболее сложным является установление объективной цены продажи определенного изделия. Объективная цена базируется на установившейся средней цене данного или аналогичного изделия с качественными средними характеристиками. Часто предприятие недополучает доход именно из-за того, что не имеет сведений о средней цене нового товара (или аналогичного ему), которая служила бы ему ориентиром. Чтобы определить объективную цену продажи товара, целесообразно составить конкурентный лист. Конкурентный лист представляет собой анализ имеющихся на рынке аналогичных изделий, сравнение с этими изделиями товара своего предприятия и определение на этой основе этого сравнения возможной цены, которую можно запрашивать за свой товар.

Рыночное прогнозирование объема сбыта продукции возможно с помощью неколичественных и количественных методов.

Неколичественные методы прогнозирования основаны на экспертных оценках руководителей высшего звена, мнениях торговых агентов и покупателей (настоящих и будущих). Эти методы прогнозирования имеют свои преимущества и недостатки. Прогнозирование сбыта продукции на основе экспертных оценок руководителей высшего звена предприятия имеет следующие преимущества: возможность оценки различных точек зрения, что сравнительно недорого, а также оперативность получения результатов. Недостатком этого метода является распыление ответственности между руководителями. Преимущество прогноза сбыта на основе мнений торговых агентов заключается в том, что такой прогноз может быть дифференцированным: в разрезе товаров, территорий и покупателей. Недостатком указанного метода прогноза может быть вероятность неправильной оценки сбыта из-за неполноты знания торговыми агентами экономических факторов и планов компании. Прогнозирование сбыта продукции на основе мнений покупателей имеет недостаток – субъективный подход. Например, покупатель товара не может ответить с достаточной степенью точностью, какое количество этого товара он собирается приобрести в обозримом будущем.

Среди неколичественных методов прогнозирования сбыта особое место занимает метод экспертных оценок Дельфи. Он получил широкое распространение в развитых странах. Этот метод заключается в том, что сбор мнений экспертов о возможных объемах сбыта определенного товара осуществляется путем письменного анкетного опроса в несколько туров. При этом каждый эксперт свой прогноз дает независимо от других. В процессе обработки результатов компетентность каждого специалиста можно оценить с помощью специального коэффициента.

Количественным методом прогнозирования сбыта продукции являются: методы экстраполяции, корреляционного и регрессионного анализа, анализа временных рядов, метод Бокса-Дженкинса и др. Метод экстраполяции основан на изучении сложившихся в прошлом и настоящем закономерностей развития изучаемого экономического явления и распространения этих закономерностей, на будущее исходя из того, что они могут быть устойчивы в течение некоторого периода времени. С помощью корреляционного анализа можно отобрать факторы, влияющие на сбыт продукции, измерить степень связи между выбранными факторами и объемом сбыта и составить прогноз сбыта определенного товара в будущем периоде. Регрессионный анализ позволяет выразить факторы, влияющие на объем сбыта, в виде регрессионной модели и воспользоваться полученной моделью для прогнозирования сбыта продукции.

Анализ временных рядов относится к статистическим методам прогнозирования, сущность которых состоит в том, чтобы на основе математических моделей сформировать прогнозы объемов сбыта продукции. Метод Бокса-Дженкинса получил широкое распространение в развитых странах для прогнозирования объемов сбыта. Он заключается в разработке и отборе на базе компьютерной техники той математической модели, которая наилучшим образом отражает результат прежних объемов сбыта. Выбор конкретного метода прогнозирования зависит от тех конкретных задач, которые ставит предприятие.

В практике прогнозирования сбыта для получения достоверных результатов целесообразно использовать сочетание различных методов. Только в этом случае можно достичь эффективного прогноза.

Прогноз объема сбыта служит составной частью плана сбыта.

Протокол согласования цен – это документ, составленный по определенной форме, содержащий реквизиты (№ документа, стороны, которые согласуют цену, дата согласования, подписи и печати с обеих сторон), наименование продукции (услуг), количество на заказ, единицы измерения и установленную сторонами свободную оптовую цену единицы изделия с суммой НДС

**План сбыта на Ш квартал 2007 г.**

Таблица 2.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделий | Кол-во продаж, шт. | Оптовая цена пр-ия, руб./шт. | Объем продаж, тыс.руб. | НДС  % | Сумма НДС, тыс.руб. | Объем продаж в отпускных ценах (в ценах продаж), тыс.руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Машина 01-13 | 1025 | 40698 | 41715 | 18 | 7508 | 49223 |
| Машина 01-14 | 1342 | 46659 | 62616 | 18 | 11271 | 73887 |
| Машина 01-15 | 645 | 45143 | 29117 | 18 | 5241 | 34358 |
| Машина 01-16 | 1525 | 29700 | 45293 | 18 | 8153 | 53446 |
| ИТОГО: | X | X | 178741 | 18 | 32173 | 210914 |

***Расчет таблицы №2***

Графа 1 и 2 заполняются в соответствии с заданием

Графа 3 заполняется по данным калькуляции себестоимости и цен, согласованных с заказчиками и оформленных протоколом согласования.

Графа 4 = графа 2 \* графу 3 / 1000

Графа 5 – согласно действующему законодательству, т. е. 18 %

Графа 6 = графа 4 \* графу 5 / 100

Графа 7 = графа 4 + графа 6.

Руководитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ген..Директор\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия) (фамилия)

« 15 » декабря 2007 г. «15 » декабря 2007 г.

М.П. М.П.

**ПРОТОКОЛ №\_21\_**

**согласования свободной оптовой цены (тарифа)**

**на продукцию (услуги) производственно-технического назначения**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№п/п*** | ***Наименование продукции (услуг), марка, тип и т.п.*** | ***№ заказа*** | ***Количество на заказ*** | ***Ед. изм*** | ***Свободная оптовая цена ед. изделия в руб. с НДС 18%*** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| 1 | Машина 01-13 | 1 | 1025 | шт. | 48022 |
| 2 | Машина 01-14 | 2 | 1342 | шт. | 55057 |
| 3 | Машина 01-15 | 3 | 645 | шт. | 53268 |
| 4 | Машина 01-16 | 4 | 1525 | шт. | 35047 |

Общая сумма заказа 210914 тыс. руб.

В том числе сумма НДС 32173 тыс. руб.

На срок действия договора завод оставляет за собой право изменения цен.

Начальник планово-экономического Подпись\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Раздел III.***

***Планирование производства продукции (работ, услуг).***

Планирование производства продукции имеет целевую направленность и последовательность. Для их определения существует несколько форм планирования. Формы планирования в зависимости от длительности планов делятся на пять видов:

~ оперативно – календарный;

~ текущий;

~ среднесрочный;

~ долгосрочный;

~ стратегический.

Группировка планов на долгосрочный, текущий и оперативно-календарный в определенной мере носит условный характер. Различие между ними состоит в сроках получения конечного результата. Что касается объекта планирования, то, как правило, он не изменяется. Одно и то же изделие может включаться во все виды планов.

Например, подготовка производства и продажи изделия включается в долгосрочный план. Проектирование изделия, закупка оборудования и материалов для его производства включается в текущие планы. Распределение персонала по объемам, связанным с производством нового изделия, и оплата текущих расходов включаются в оперативные планы.

Наряду с этим каждый вид планирования имеет характерные отличия. Они заключаются главным образом в:

* точности устанавливаемого интервала планирования;
* степени интеграции и дифференциации, а также количестве показателей планирования;
* степени точности расчетов затрат и результатов производства;
* порядке распределения обязанностей между исполнителями плана.

Рамки стратегического плана почти всегда подвижны, так же, как и сроки получения конечного результата и суммы расходов. Как правило, устанавливается лишь основной ответственный исполнитель, так как при первом этапе еще не ясны ни содержание работ, ни их объемы. Точное адресное распределение заданий по срокам их исполнения, объемам расходов и конечным результатам определяется в текущих и особенно в оперативно-календарных планах.

В целом долгосрочное, текущее и оперативно-календарное планирования взаимосвязаны и представляют собой единую систему планирования. Посредством планирования связывается в единый целостный комплекс весь механизм управления предприятием.

Стратегическое планирование заключается в основном в определении главных целей деятельности предприятия и ориентировано на определение намечаемых конечных результатов с учетом средств и способов достижения поставленных целей и обеспечения необходимыми ресурсами. При этом разрабатываются новые возможности фирмы, например, расширение производственных мощностей путем строительства новых предприятий или приобретения оборудования, изменения профиля предприятия или радикальное изменение технологии. Стратегическое планирование охватывает период в 10-15 лет, имеет отдельные последствия, влияет на функционирование всей системы управления и основывается на огромных ресурсах.

Тактическое планирование заключается в определении промежуточных целей на пути достижения стратегических целей и задач. При этом детально разрабатываются средства и способы решения задач, использование ресурсов, внедрение новой технологии.

Представляет интерес следующее толкование терминов, связанных с планированием:

планомерность – это основа управления;

плановость – это принцип управления;

планирование – важнейшая функция управления;

плановые задачи – метод управления;

разработка и реализация плана – это основное содержание процесса

управления.

Среднесрочный план обычно содержит количественные показатели, в том числе и в отношении распределении ресурсов. В нем приводятся детальные сведения о разбивки по продуктам, данные о капиталовложениях и источниках финансирования. Он разрабатывается в производственных отделениях.

Текущее планирование осуществляется путем детальной разработки оперативных планов для компании в целом и ее отдельных подразделениях в международном масштабе, в частности, программ маркетинга, планов по научным исследованиям, планов по производству материально-техническому снабжению. Основным звеном текущего плана производства является календарные планы, которые представляют собой детальную конкретизацию целей и задач, поставленных стратегическим и среднесрочным планами. Календарные планы производства составляются на основе о наличии заказов, обеспеченности их материальными ресурсами: степени загрузки производственных мощностей их использовании с учетом обусловленных сроков исполнения каждого заказа. В календарных планах производства предусматривается расходы на реконструкцию имеющихся мощностей, замену оборудования, сооружение новых предприятий, обучение рабочей силы. В планы по сбыту продукции и предоставлении услуг включаются показатели по экспорту продукции, заграничному лицензированию, предоставлению технических услуг и обслуживанию

Оперативно-календарное планирование является развернутым продолжением текущего планирования производства. Оно включает:

* детализацию текущего плана и доведение его заданий до каждого цеха, отдела или участка;
* организацию доставки на рабочие места материалов, топлива, вывоз готовой продукции, организацию контроля качества;
* обеспечение сплошного контроля за ходом производственного процесса и оперативное устранение неполадок и сбоев в работе.

Реализация оперативных планов осуществляется через системы бюджетов или финансовых планов, которые составляются обычно на год или на более короткий срок по каждому отдельному подразделению – центру прибыли, а затем консолидируются в единый бюджет или финансовый план предприятия. Бюджет формируется на основе прогноза сбыта, что необходимо для достижения намеченных планов финансовых показателей. При его составлении, прежде всего, учитывается показатели, разработанные в стратегических или оперативных планах. Через бюджет осуществляется взаимосвязь между стратегическим, текущим и другими видами планирования.

Последовательность планирования производства продукции (работ, услуг):

1. определение остатков нереализованных изделий на начало квартала и на конец квартала;
2. определение количественного план производства;
3. установление оптовой цены предприятия
4. определение объема производства в оптовых ценах предприятия.

План производства продукции (работ, услуг) разрабатывается с целью определения объема продукции в оптовых ценах предприятия, с учетом количественного плана производства и оптовой цены предприятия в рублях.

Применяемые цены при составлении стоимостного плана производства продукции (работ, услуг) – свободная оптовая цена (по протоколу согласования) и отпускные цены.

Составим количественный и стоимостной план производства продукции (работ, услуг):

Таблица 3.

**План производства продукции (работ, услуг) на III квартал 2007г.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование изделия*** | ***Кол-во продаж шт.*** | ***Остатки нереализованных изделий, шт.*** | | ***Количеств-ый план производства, шт.*** | ***Оптовая цена пр-ия, руб.*** | ***Объем пр-ва в оптовых ценах пр-ия, тыс.руб.*** |
|  |  | ***На начало квартала*** | ***На конец квартала*** |  |  |  |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** |
| Машина 01-13 | 1025 | 60 | 33 | 998 | 40698 | 40617 |
| Машина 01-14 | 1342 | 78 | 45 | 1309 | 46659 | 61077 |
| Машина 01-15 | 645 | 58 | 53 | 640 | 45143 | 28892 |
| Машина 01-16 | 1525 | 125 | 75 | 1475 | 29700 | 43807 |
| ИТОГО: | X | X | X | X | X | 174393 |

***Расчет таблицы №3***

Графа 1 и 2 согласно плану сбыта

Графа 3 и 4 согласно данным методическим указаниям:

Остатки нереализованной продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Время | машина 01-13 | машина 01-14 | машина 01-15 | машина 01-16 |
| на начало квар | 60 | 78 | 58 | 125 |
| на конец кварт | 33 | 45 | 53 | 75 |

Графа 5 = графа 2 – графа 3 + графа 4

Графа 6 согласно табл.14, гр.21

Графа 7 = графа 5 \* графу 6 /1000

С целью обоснования производства продукции (работ, услуг) составляется баланс производственных мощностей.

Необходимые данные приведены ниже:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование изделия*** | ***Ед. изм.*** | ***Входная мощность на начало квартала*** | ***Средняя за квартал вводимая мощность*** | ***Средняя за квартал выводимая мощность*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** |
| Машина 01-13 | шт. | 980 | 90 | 40 |
| Машина 01-14 | шт. | 1320 | 110 | 65 |
| Машина 01-15 | шт. | 650 | 80 | 50 |
| Машина 01-16 | шт. | 1470 | 120 | 70 |

Таблица 4.

**Баланс производственных мощностей и их использование по плану на III квартал 2007г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование изделия*** | ***д. изм*** | ***Выпуск по плану производства*** | ***Входная мощ-ть на начало квартала*** | ***Среднеквартальная вводимая мощность*** | ***Среднеквартальная выводимая мощность*** | ***Среднекв. произ-ная мощ-ть*** | ***% использования произв-й мощ-ти*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** |
| Машина 01-13 | т.р. | 998 | 980 | 90 | 40 | 1030 | 96,9 |
| Машина 01-14 | т.р. | 1309 | 1320 | 110 | 65 | 1365 | 95,9 |
| Машина 01-15 | т.р. | 640 | 650 | 80 | 50 | 680 | 94,1 |
| Машина 01-16 | т.р. | 1475 | 1470 | 120 | 70 | 1520 | 97,0 |
| **ИТОГО:** | т.р. | **4422** | **4420** | **400** | **225** | **4595** | **96,2** |

***Расчет таблицы №4.***

Графа 3 = таб. 3 гр. 5

Графа 4 = по данным, приведенным выше гр.3

Графа 5 = по данным, приведенным выше, гр. 4

Графа 6 = по данным, приведенным выше, гр. 5

Среднеквартальная Входная Ср.квартальная Ср.квартальная

произв. мощность = мощность + вводимая мощ-ть - выводимая мощ-ть

гр. 7 = гр.4 + гр.5 - гр.6

% использования Выпуск по плану производства

мощности = Ср.квартальная произв. мощ-ть \* 100

гр. 3

гр. 8 = гр. 7 \* 100

По данным баланса производственных мощностей построим график использования мощностей



***Раздел IV.***

***Планирование труда и заработной платы.***

***IV. 1 Содержание плана по труду и зарплате.***

Заработная плата производственных рабочих определяется на основе часовых тарифных ставок, зависящих от условий работы, квалификационного разряда и форм оплаты труда. Точное распределение рабочих по разрядам и условиям труда зависит от условий конкретного производства

К основной относится заработная плата, начисленная пропорционально отработанному времени (выполненной работе) по тарифным ставкам, окладам или сдельным расценкам, а так же различные виды премий, надбавок и доплат стимулирующего характера.

К дополнительной заработной плате относится оплата очередных отпусков, вознаграждения за выслугу лет, выходные пособия и др.

Общий фонд заработной платы рабочих (ФЗП) слагается из заработной платы основных и вспомогательных рабочих.

Предприятие от начисленной заработной платы производит обязательные отчисления в пользу государственных внебюджетных фондов.

Служащие – это категория работников, в деятельности которых преобладают те или иные виды умственного труда. В соответствии с действующей Единой номенклатурой должностей служащих к этой категории относятся руководители, специалисты и технические исполнители. Численный состав служащих определяется по штатным расписаниям, разработанным на основе рациональных систем управления, которые зависят от особенностей отрасли и производственной структуры конкретного предприятия

Оплата труда на предприятии является важным элементом затрат в себестоимости продукции. Можно выделить следующие особенности расчетных операций с персоналом предприятия по всем видам начислений и удержаний:

* Сжатые и строго определенные сроки на расчеты по оплате труда подготовку всей необходимой документации;
* При начислении и выплате суммы заработной платы необходимо руководствоваться значительным числом нормативных актов;
* Важное значение имеет точность оформления первичных документов, служащих основанием для расчетов с работниками.

Для организации учета труда, выработки и заработной платы, составления отчетности и контролем за фондом заработной платы и выплатами социального характера весь персонал, например, промышленного предприятия распределяется на три группы: промышлено-производственный, непромышленный и работники несписочного состава (выполняющие работы по договорам подряда и другим договорам гражданско- правового характера).

Кроме того, в отчетности по труду из группы промышленного производственного персонала выделяются две категории - рабочие и служащие (руководители, специалисты и другие служащие) . Показатели численности и состава персонала по указанным группами категориям регламентируются в соответствии с Инструкцией по статистике численности и заработной платы рабочих и служащих. Первичными документами по учету численности персонала и его движения являются приказы о приеме, увольнении или при переводе на другую работу и о предоставлении отпусков.

Предприятия самостоятельно, но в соответствии с законодательством устанавливают штатное расписание, формы и системы оплаты труда, премирования. Различают две основные формы оплаты труда: сдельную (когда в основу расчета берется объем работы и расценка за выполнение его единицы) и повременную (за основу - тарифная ставка за час работы или оклад и отработанное время) . Кроме того, возможно применение разновидностей этих форм (простая повременная, повременно премиальная, прямая сдельная, сдельно премиальная и т.д.).

На основании выбранной системы оплаты труда на предприятии учет ее регламентируется следующими документами:

- выписка из протокола собрания о ставках повременщиков;

- табель учета рабочего времени;

- карточка учета выработки;

- наряды, договора, контракты, трудовые соглашения с визой руководителя о выплате, приказы и др.

Заработная плата выплачивается еженедельно, два раза в месяц, ежемесячно - согласно порядку, установленному на предприятии. При этом в день выплаты заработной платы в банк предоставляются платежные поручения на перечисление подоходного налога, транспортного налога, налога на нужды образовательных учреждений, а также платежи в фонды (пенсионный, медицинского страхования, социального страхования, занятости).

Производственных рабочих принято подразделять на основных (занятых непосредственным изготовлением продукции) и вспомогательных. Заработная плата основных рабочих входит в состав прямых затрат на производство и ее величина используется при укрупненном способе определения себестоимости продукции.

Баланс рабочего времени включает в себя три фонда времени:

* календарный – количество календарных дней в планируемом периоде;
* номинальный – максимальное число рабочих дней (определяется как разность между календарным фондом и количеством выходных и праздничных дней за соответствующий период);
* эффективный – время фактического пребывания рабочего на предприятии (которое получается вычитанием из номинального фонда неиспользуемого рабочего времени в результате отпусков всех видов, болезни и других причин).

Определяя заработную плату, необходимо иметь в виду два понятия: номинальная заработная плата и реальная заработная плата.

Номинальная заработная плата – это сумма денег, полученная работником за час, день, неделю, год.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести на номинальную заработную плату, т. е. это покупательная способность номинальной заработной платы. Реальная заработная плата зависит от номинальной заработной платы и цен на приобретаемые товары и услуги.

Исходные данные:

(из расчета на год для составления баланса рабочего времени на III квартал 2007 года.)

1. Продолжительность отпусков – 30 календарных дней, из них 24 дня – рабочих.
2. Прочие планируемые неявки – 8 дней.
3. Внутрисменные потери – 2% от продолжительности рабочего дня.
4. Продолжительность рабочего дня – 8 часов.

Таблица 5.

**Баланс** **рабочего времени на III квартал 2007г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Категория рабочего времени*** | ***Единица измерения*** | ***Результат*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| 1 | Календарный фонд | дн. | 92 |
| 2 | Выходные и праздничные дни | дн. | 27 |
| 3 | Предпраздничные дни | дн. | --- |
| 4 | Номинальный фонд | дн. | 65 |
| 5 | Планируемые неявки - всего | дн. | 8 |
|  | в т. ч. |  |  |
| 5.1 | очередные отпуска | дн. | 6 |
| 5.2 | прочие неявки | дн. | 2 |
| 6 | Явочный фонд | дн. | 57 |
| 7 | Внутрисменные потери | час. | 0,16 |
| 8 | Средняя продолжительность рабочего дня | час. | 7,84 |
| 9 | Полезный фонд рабочего времени на одного среднесписочного рабочего | час. | 447 |

***Расчет таблицы №5***

Ст. 1 = данные по календарю за III квартал 2007г.

Ст. 2 = данные по календарю за III квартал 2007г.

Ст. 4 = ст.1 – ст.2

Ст. 5 = ст.5.1 + ст. 5.2

Ст.5.1 = 24 рабочих дня / 4 квартала = 6 дней в 1 квартал

Ст. 5.2 = 8 дней прочих планируемых неявок / 4 квартала = 2 дня

Ст. 6 = ст. 4 – ст. 5

Ст. 7 = продолжительность рабочего дня \* 2% = 8 часов \* 2 / 100 = 0,16 час.

Ст. 8 = продолжительность рабочего дня – ст. 7 = 8 часов – 0,16 = 7,84 час.

Ст. 9 = ст. 8 \* ст.6 = 7,84 \* 57 = 447 час.

**План по численности работающих на III квартал 2007г.**

Таблица 6.

Расчет трудоемкости продукции и численности основных производственных рабочих (сдельщиков).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Виды продук-ции*** | ***Вы-пуск, шт.*** | ***Трудовые затраты на ед.изд. н.ч.*** | ***Трудоем-кость про-дукции на весь выпуск***  ***н.ч.*** | ***Коэф-т выпол-нения норм*** | ***Потребное кол-во чел/час. на выпуск продукции*** | ***Полезный фонд рабочего времени, час.*** | ***Численность рабочих сдельщиков, чел*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** |
| *Заготовительный цех* | | | | | | | |
| Машина 01-13 | 998 | 95 | 94810 | 1,3 | 72931 | 447 | 163 |
| Машина 01-14 | 1309 | 100 | 130900 | 1,3 | 100692 | 447 | 225 |
| Машина 01-15 | 640 | 170 | 108800 | 1,3 | 83692 | 447 | 187 |
| Машина 01-16 | 1475 | 45 | 66375 | 1,3 | 51058 | 447 | 114 |
| ИТОГО: | X | X | 400885 | 1,3 | 308373 | X | 689 |
| *Механический цех* | | | | | | | |
| Машина 01-13 | 998 | 60 | 59880 | 1,3 | 46061 | 447 | 103 |
| Машина 01-14 | 1309 | 129 | 168861 | 1,3 | 129893 | 447 | 290 |
| Машина 01-15 | 640 | 65 | 41600 | 1,3 | 32000 | 447 | 72 |
| Машина 01-16 | 1475 | 48 | 70800 | 1,3 | 54461 | 447 | 122 |
| ИТОГО: | X | X | 341141 | 1,3 | 262416 | X | 587 |
| *Сборочный цех* | | | | | | | |
| Машина 01-13 | 998 | 97 | 96806 | 1,3 | 74466 | 447 | 166 |
| Машина 01-14 | 1309 | 60 | 78540 | 1,3 | 60415 | 447 | 135 |
| Машина 01-15 | 640 | 79 | 50560 | 1,3 | 38892 | 447 | 87 |
| Машина 01-16 | 1475 | 85 | 125375 | 1,3 | 96442 | 447 | 216 |
| ИТОГО: | X | X | 351281 | 1,3 | 270216 | X | 604 |
| **ВСЕГО:** | **X** | **X** | **1093307** | **1,3** | **841005** | **X** | **1880** |

***Расчет таблицы № 6***

Гр. 2 = таб. 4 гр.3

Гр. 4 = гр. 2 \* гр. 3

Гр. 6 = гр. 4 / гр. 5

Гр. 7 = таб.5 ст.9

Гр. 8 = гр. 6 / гр. 7

Численность вспомогательных рабочих

Принимаем согласно общемашиностроительным нормам обслуживания:

* Инструментальный цех – 130 чел.
* Ремонтно-механический – 135 чел.

Численность кладовщиков:

* Заготовительный цех – 3 чел.
* Механический цех – 3 чел.
* Сборочный цех – 3 чел.
* Инструментальный цех – 3 чел.
* Ремонтно-механический цех – 3 чел.

Численность комплектовщиков:

* Механический цех – 7 чел.
* Сборочный цех – 12 чел.
* Ремонтно-механический – 3 чел.

Численность распределителей работ:

* Заготовительный цех – 16 чел.
* Механический цех – 11 чел.

Уборщики, ученики, работники охраны – 38 чел.

Численность служащих:

(руководителей, специалистов, прочих) по нормативам по следующим функциям:

1. Технико-экономическое планирование – 10 чел.
2. Бух. учет и финансовая деятельность – 15 чел.
3. Комплектование и подготовка кадров – 4 чел.
4. Материально-техническое снабжение и сбыт – 11 чел.
5. Организация труда и зарплаты – 5 чел.
6. Технологическая подготовка производства – 14 чел.
7. Конструкторская подготовка производства – 12 чел.
8. Оперативно-производственное планирование – 6 чел.
9. Охрана труда и техника безопасности – 2 чел.
10. Прочие функции – 5 чел.
11. Руководители – 20 чел.
12. Прочие служащие – 10 чел.

Численность работающих непромышленной группы – 50 чел.

В основных цехах:

Премии – 30%, доплаты – 10%, дополнительная зарплата – 12%.

Средний разряд вспомогательных рабочих:

* в заготовительном цехе – 3,4
* в механическом цехе – 3,3
* в сборочном цехе – 3,2
* в инструментальном – 3,8
* в ремонтно-механическом – 4,2

Для расчета фонда зарплаты вспомогательных рабочих примем:

Премии – 25%, доплаты – 10%, дополнительная зарплата – 12%

В заготовительном цехе работы с тяжелыми условиями труда.

Часовые ставки повышены на 14%.

Фонд з/п прочих вспомогательных рабочих (уборщики, ученики) составляет 300000 руб. Фонд з/п служащих (руководителей, специалистов и прочих) определяем по месячным должностным окладам с учетом надбавок.

Таблица 7.

**Сводная** **ведомость работающих по плану на III квартал 2007г.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Группы и категории работающих*** | ***Численность, чел.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** |
| I  1  1.1  1.2  2.  2.1  2.2  2.3  II | Промышленно-производственный персонал  в том числе:  рабочие  из них - основные  - вспомогательные  служащие  из них - руководители  - специалисты  - прочие служащие  Непромышленная группа | **2361**  **2247**  1880  367  **114**  20  84  10  **50** |
|  | **ВСЕГО:** | **2411** |

**План по оплате труда на III квартал 2007г.**

В этом подразделе необходимо определить фонд зарплаты по категориям работающих и фонд оплаты труда с учетом отчислений от прибыли.

Фонд зарплаты каждой категории работающих определяем в соответствии с принятой системой оплаты труда:

а) основных производственных рабочих – по сдельным расценкам с учетом премий и доплат;

б) вспомогательных рабочих – по тарифным ставкам с учетом премий и доплат;

в) служащих (руководителей, специалистов и прочих) – по месячным должностным окладам с учетом установленных надбавок.

***IV.2 Расчет фонда заработной платы.***

Часовые тарифные ставки рабочих 1 разряда, принятые на предприятии, руб.:

- для сдельщиков – 28 руб.

- для повременщиков – 27 руб.

Тарифные коэффициенты приведены в таблице 8.

Рассчитаем тарифные ставки у повременщиков и сдельщиков (расчет таблицы№8):

* Повременщики

I 1,0 \* 27 = 27,0 руб.

II 1,1 \* 27 = 29,7 руб.

III 1,22 \* 27 = 32,94 руб.

IV 1,36 \* 27 = 36,72 руб.

V 1,56 \* 27 = 42,12 руб.

VI 1,82 \* 27 = 49,14 руб.

* Сдельщики

I 1,0 \* 28 = 28 руб.

II 1,1 \* 28 = 30,8 руб.

III 1,22 \* 28 = 34,16 руб.

IV 1,36 \* 28 = 38,08 руб.

V 1,56 \* 28 = 43,68 руб.

VI 1,82 \* 28 = 50,96 руб.

Таблица 8.

**Тарифные ставки.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Разряд*** | ***I*** | ***II*** | ***III*** | ***IV*** | ***V*** | ***VI*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** |
| Тарифный коэффициент | 1,0 | 1,1 | 1,22 | 1,36 | 1,56 | 1,82 |
| Повременщики | 27 | 29,7 | 32,94 | 36,72 | 42,12 | 49,14 |
| Сдельщики | 28 | 30,8 | 34,16 | 38,08 | 43,68 | 50,96 |

Средний разряд работ (для производственных рабочих):

* по машинам 01-13 – 4,2
* по машинам 01-14 – 4,4
* по машинам 01-15 – 3,9
* по машинам 01-16 – 3,8

Часовая ставка среднего разряда определяется:

Сч ср. = Сч м + (Сч б – Сч м) (Рср – Рм) , где

Сч м – часовая ставка меньшего разряда

Сч б – часовая ставка большего разряда

Рср – значение среднего разряда.

Рассчитаем по каждой машине средние тарифные ставки:

* машина 01-13

Сч ср. = 38,08 + (43,68 – 38,08) (4,2 – 4) = 38,08 + 5,6 \* 0,2 = 39,20 руб.

* машина 01-14

Сч ср. = 38,08 + (43,68 – 38,08) (4,4 – 4) = 38,08 + 5,6 \* 0,4 = 40,32 руб.

* машина 01-15

Сч ср. = 34,16 + (38,08 – 34,16) (3,9 – 3) = 34,16 + 3,92 \* 0,9 = 37,68 руб.

* машина 01-16

Сч ср. = 34,16 + (38,08 – 34,16) (3,8 - 3) = 34,16 + 3,92 \* 0,8 = 37,29 руб.

Средний разряд вспомогательных рабочих:

* в заготовительном цехе – 3,4
* в механическом цехе – 3,3
* в сборочном цехе – 3,2
* в инструментальном – 3,8
* в ремонтно-механическом – 4,2

Часовая ставка среднего разряда определяется также как и для производственных рабочих: Сч ср. = Сч м + (Сч б – Сч м) (Рср – Рм).

Рассчитаем среднюю часовую тарифную ставку по цехам (для вспомогательных рабочих):

* Заготовительный цех

Сч ср. = 32,94 + (36,72 – 32,94) (3,4 – 3) = 32,94 + 3,78 \* 0,4 \* 1,14 = 34,45 руб.

* Механический цех

Сч ср. = 32,94 + (36,72 – 32,94) (3,3 – 3) = 32,94 + 3,78 \* 0,3 \* 1,14 = 34,07 руб.

* Сборочный цех

Сч ср. = 32,94 + (36,72 – 32,94) (3,2 – 3) = 32,94 + 3,78 \* 0,2 \* 1,14= 33,70 руб.

* Инструментальный цех

Сч ср. = 32,94 + (36,72 – 32,94) (3,8 – 3) = 32,94 + 3,78 \* 0,8 \* 1,14 = 35,96 руб.

* Ремонтно-механический цех

Сч ср. = 36,72 + (42,12 – 36,72) (4,2 – 4) = 36,72 + 5,4 \* 0,2 \* 1,14= 37,80 руб.

Рассчитав средние тарифные ставки, можно определить фонд заработной платы основных и вспомогательных рабочих:

Таблица 9.

**Фонд заработной платы основных производственных рабочих по плану на III квартал 2007г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование изделий*** | ***Трудоемкость продукц нормо-ч.*** | ***Средне-часовая тариф-ная ставка*** | ***Фонд сдельной з/п, т.руб*** | ***Премия*** | | ***Доплаты к осн. з/п*** | | ***Фонд основной з/п, т.руб*** | ***Фонд дополн. з/п*** | | ***Всего ФЗП, т.руб*** |
| ***%*** | ***. руб*** | ***%*** | ***т. руб*** | ***%*** | ***т. руб*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** | ***9*** | ***10*** | ***11*** | ***12*** |
| машина 01-13 | 251496 | 39,20 | 9859 | 30 | 958 | 10 | 986 | 13803 | 12 | 1656 | 15459 |
| машина 01-14 | 378301 | 40,32 | 15253 | 30 | 576 | 10 | 1525 | 21354 | 12 | 2562 | 23916 |
| машина 01-15 | 200960 | 37,69 | 7574 | 30 | 72 | 10 | 758 | 10604 | 12 | 1273 | 11877 |
| машина 01-16 | 262550 | 37,30 | 9793 | 30 | 938 | 10 | 979 | 13710 | 12 | 1645 | 15355 |
| ИТОГО: | 1093307 | X | 42479 | X | 2744 | X | 4248 | 59471 | X | 7136 | **66607** |

***Расчет таблицы № 9***

Гр. 2 = таб. 6 гр.4 (по каждой машине)

Гр. 3 = по данным расчета тарифных ставок

Гр. 4 = гр. 2 \* гр. 3 / 1000

Гр. 6 = гр. 4 \* гр. 5 / 100

Гр. 8 = гр. 4 \* гр. 7 / 100

Гр. 9 = гр. 4 + гр. 6 + гр. 8

Гр. 11 = гр. 9 \* гр. 10 / 100

Гр. 12 = гр. 9 + гр. 11

Таблица 10.

**Фонд заработной платы вспомогательных рабочих**

**по плану на III квартал 2007г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование цехов*** | ***Численность, чел.*** | ***Ср.часовая тарифная ставка, руб.*** | ***Полезный фонд рабочего времени, час*** | ***Фонд тариф. з/п, т. руб*** | ***Премия*** | | ***Доплаты к осн. з/п, т.руб*** | | ***Фонд осн. з/п, т.руб*** | ***Фрнд дополн. з/п*** | | ***Всего ФЗП, т.руб*** |
| ***%*** | ***т. руб*** | ***%*** | ***т .руб*** | ***%*** | ***т. ру*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** | ***9*** | ***10*** | ***11*** | ***12*** | ***13*** |
| Заготовительный | 19 | 34,45 | 447 | 293 | 25 | 73 | 10 | 29 | 395 | 12 | 47 | 442 |
| Механический | 21 | 34,07 | 447 | 320 | 25 | 80 | 10 | 32 | 432 | 12 | 52 | 484 |
| Сборочный | 15 | 33,70 | 447 | 226 | 25 | 56 | 10 | 23 | 305 | 12 | 37 | 342 |
| Инструментальный | 133 | 35,96 | 447 | 2138 | 25 | 535 | 10 | 214 | 2887 | 12 | 346 | 3233 |
| Ремонтномеханический | 141 | 37,80 | 447 | 2382 | 25 | 596 | 10 | 238 | 3216 | 12 | 386 | 3602 |
| **ИТОГО:** | **329** | **X** | **X** | **5359** | **X** | **1340** | **X** | **536** | **7235** | **X** | **868** | **8103** |
| Ученики, уборщики | 38 | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | 300 |
| ИТОГО: | 367 | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | 8403 |

***Расчет таблицы № 10***

Гр. 5 = гр. 2 \* гр. 3 \* гр. 4 / 1000

Гр. 7 = гр. 6 \* гр. 5 / 100

Гр. 9 = гр. 8 \* гр. 5 / 100

Гр. 10 = гр.5 + гр. 7 + гр. 9

Гр. 12 = гр. 11 \* гр. 10 / 100

Гр. 13 = гр. 10 +гр. 12

Среднемесячные должностные оклады по функциям, руб.:

- технико-экономическое планирование - 7700

- бух. учет и финансовая деятельность - 7600

- комплектование и подготовка кадров - 6300

- материально-техническое снабжение и сбыт - 7700

- организация труда и зарплаты - 7600

- технологическая подготовка производства - 7500

- конструкторская подготовка производства - 7800

- оперативно-производственное планирование - 6700

- охрана труда и техника безопасности - 6000

- прочие функции - 6200

- руководители - 9400

- прочие служащие - 6400

Средний процент надбавок – 20%

Таблица 11.

Фонд заработной платы служащих по плану на III квартал 2007г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Производственно-управленческие функции*** | ***СМО, руб.*** | ***Надбавка*** | | ***Численность, чел.*** | ***ФЗП, т.руб.*** |
|  |  |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** |
| 1 | Технико-экономическое планирование | 7700 | 20 | 1540 | 10 | 277 |
| 2 | Бух. учет и финансовая деятельность | 7600 | 20 | 1520 | 15 | 410 |
| 3 | Комплектование и подготовка кадров | 6300 | 20 | 1260 | 4 | 91 |
| 4 | Материально-техническое снабжение и сбыт | 7700 | 20 | 1540 | 11 | 305 |
| 5 | Организация труда и зарплаты | 7600 | 20 | 1520 | 5 | 137 |
| 6 | Технологическая подготовка производства | 7500 | 20 | 1500 | 14 | 378 |
| 7 | Конструкторская подготовка производства | 7800 | 20 | 1560 | 12 | 337 |
| 8 | Оперативно- производственное планирование | 6700 | 20 | 1340 | 6 | 145 |
| 9 | Охрана труда и техника безопасности | 6000 | 20 | 1200 | 2 | 43 |
| 10 | Прочие функции | 6200 | 20 | 1240 | 5 | 112 |
| 11 | Руководители | 9400 | 20 | 1880 | 20 | 677 |
| 12 | Прочие служащие | 6400 | 20 | 1280 | 10 | 230 |
| 13 | ИТОГО: | X | X | X | 114 | **3142** |

***Расчет таблицы № 11***

Гр. 5 = гр. 3 \* гр. 4 / 100

Гр. 7 = (гр.3 + гр.5) \* гр. 6 \* 3 / 1000

Таблица 12.

**Фонд заработной платы по плану на III квартал 2007г.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Фонд заработной платы*** | ***Сумма, тыс. руб.*** |
| 1 | Всего  в том числе:  Промышленно-производственный персонал  из него:  а) основных производственных рабочих  б) вспомогательных рабочих  в) служащих | 79807  78152  66607  8403  3142 |
| 2 | Непромышленная группа | 1655 |

***Расчет таблицы № 12***

Ст. 1 = а + б + в

Ст. 2 = ст. 1 / таб. 7 ст. I \* таб. 7 ст. II

Всего = ст. 1 + ст. 2

Фонд зарплаты непромышленного персонала определим следующим образом:

ФЗП ппп

ФЗП нпп = Ч ппп \* Ч нпп , где

ФЗП нпп – фонд зарплаты непромышленного персонала

Ч нпп – численность непромышленного персонала.

ФЗП нпп = 78152 / 2361 \* 50 = 1655 тыс. руб.

Определим отчисления на соц. страхование НПГ:

1655 \* 26 % = 430 тыс. руб.

Фонд оплаты труда с учетом отчислений от прибыли

ФОТ = ФЗП + отчисления на оплату труда

Из прибыли, направленной на оплату труда непромышленной группы и материальное стимулирование ППП можно определить сколько было израсходовано на НПГ и прибыль ППП:

9162 (прибыль)

НПГ прибыль ППП

з/п - 1655 тыс. руб. 9162 – 2085 = 7077 тыс. руб.

соц. отч. - + 430 тыс. руб.

2085 тыс. руб.

Таблица 13.

**Сводный план по труду и зарплате на III квартал 2007г**.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Показатели*** | ***Ед. измерения*** | ***Результат*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** |
| ВСЕГО ПО ПРЕДПРИЯТИЮ   1. Численность работающих 2. Фонд оплаты труда 3. в т. ч. отчисления от прибыли на оплату труда | чел.  тыс. руб.  тыс. руб. | 2411  86884  8732 |
| ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ   1. Объем сбыта в оптовых ценах предприятия (без НДС) 2. Объем производства продукции в оптовых ценах предприятия (без НДС) 3. Численность ППП 4. из него рабочих 5. Фонд оплаты труда ППП 6. в том числе средства, не включаемые в себестоимость продукции 7. Производительность труда (выработка товарной продукции на одного работающего ППП) 8. Средняя зарплата работающего ППП (месячная) | тыс. руб.  тыс. руб.  чел.  чел.  тыс. руб.  тыс. руб.  тыс. руб./чел.  руб. | 178741  174393  2361  2247  85229  7077  74  12033 |
| ПО НЕПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ   1. Численность работающих непромышленной группы 2. Фонд оплаты труда 3. Средняя зарплата работающего НПГ (месячная) | чел.  тыс. руб.  руб. | 50  1655  11033 |

***Расчет таблицы № 13***

Ст. 1 = таб. 7 (всего) = 2411 чел.

Ст. 2 = ст.8 + ст. 13 = 85229 + 1655 = 86884 тыс. руб.

Ст. 3 = таб. 22 ст.4а – соц. отчисления НПГ = 9162 – 430 = 8732 тыс. руб.

Ст. 4 = таб. 2 гр. 4 (итого)

Ст. 5 = таб. 3 гр. 7 (итого)

Ст. 6 = таб. 7 ст. I

Ст. 7 = таб. 7 ст. 1

Ст. 8 = таб. 12 ст. 1 + таб. 13 ст. 9 = 78152 + 7077 = 85229 тыс. руб.

Ст. 9 = таб. 22 ст. 4а – затраты на НПГ = 9162 – 2085 = 7077 тыс. руб.

Ст. 10 = ст.5 / ст.6

Ст. 11 = ст. 8 / ст. 6 / 3 \* 1000 = 85229/ 2361 / 3 \* 1000 = 12033 тыс. руб.

Ст. 12 = таб. 7 ст. II

Ст. 13 = таб. 12 ст. 2

Ст. 14 = ст. 13 / ст. 12 / 3 \* 1000 = 1655 / 50 / 3 \* 1000 = 11033 тыс. руб.

***Раздел V.***

***Планирование себестоимости продукции, прибыли и рентабельности.***

Точная оценка себестоимости продукции является одним из наиболее важных и сложных вопросов экономики предприятия и осуществляется в соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции, и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» (Утверждены Постановлением Правительства РФ от 01.07.95 г. №661 с изменениями и дополнениями от 21.03.96 г.). При этом расчет себестоимости ведется по элементам затрат и статьям расходов.

Для ряда задач планирования деятельности предприятий используются упрощенные способы приближенной оценки себестоимости продукции, предусматривающие разделение затрат на прямые и косвенные.

Прямые затраты (стоимость материалов и покупных изделий, оплата труда производственных рабочих и др.) непосредственно связаны с производством отдельных видов продукции и прямо включаются в их себестоимость. Косвенные затраты (цеховые, общезаводские, внепроизводственные расходы) обычно связаны с производством нескольких видов продукции и распределяются между ними пропорционально какой-либо базе (например, основной заработной плате производственных рабочих).

Уровень рентабельности, закладываемый в цены, должен обеспечивать потребности в развитии и техническом перевооружении производства, удовлетворении социальных нужд, пополнении оборотных средств, платежи во внебюджетные фонды и другое

Совокупность всех текущих затрат предприятия на производство и реализацию продукции, выраженных в денежной форме, образует себестоимость этой продукции.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем, в котором отражаются все успехи и недостатки производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Она отражает рациональность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, основных и оборотных фондов, уровень организации производства и тру

В процессе производства продукции предприятия расходуют множество видов предметов труда, используют разнообразные средства труда, затрачивают разный по квалификации труд работников, осуществляют различные затраты денежных средств. При планировании, учете и анализе себестоимости составляющие ее виды затрат объединяются по какому-либо признаку в ограниченное число групп, т. е. производится классификация затрат, составляющих себестоимость продукции. Классификация затрат позволяет решать вопросы управления затратами на предприятии путем изучения процессов формирования затрат и взаимоотношений между их отдельными группами.

В зависимости от целей и методов различают несколько способов классификации затрат. На практике наиболее часто используются следующие способы их классификации:

* по экономическому содержанию;
* по целевому назначению и месту возникновения;
* по роли в производственном процессе;
* по способу отнесения на себестоимость отдельных видов выпускаемой продукции;
* по характеру связи с изменением объема производства.

При классификации затрат по экономическому содержанию основным признаком группировки затрат является однородность их экономического содержания. В соответствии с этим все затраты, составляющие себестоимость, группируются по экономически однородным элементам. При этой классификации не имеет значения, где и с какой целью расходуются те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу.

*V.1 Прибыль и рентабельность.*

Прибыль – важнейшая категория рыночной экономики. Она является главной движущей экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом предпринимательской деятельности. В то же время она отражает все многообразие производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В обобщенном виде понятие прибыли может быть сформулировано следующим образом: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал; она характеризует вознаграждение предпринимателя за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

В современных условиях роль прибыли в деятельности предприятий значительно возросла; показатель прибыли стал одним из важнейших при планировании и оценке их производственно-хозяйственной деятельности

Прибыль – это результативный важнейший и обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении количественную и качественную стороны деятельности предприятия: рост объема производства, снижение себестоимости продукции и повышение ее качества, улучшение использования основных фондов и оборотных средств и т. п. Прибыль более полно, чем себестоимость, отражает результаты всей деятельности предприятий, поскольку она непосредственно связана с реализацией продукции.

Рост прибыли предприятий в условиях рыночной экономики характеризуется следующим:

1. Прибыль является главной целью предпринимательской деятельности. Рост прибыли предприятия служит побудительным мотивом деятельности не только собственника имущества, но и наемных менеджеров и остального персонала предприятия.
2. Прибыль, получаемая предприятиями, создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли через налоговую систему позволяет в значительной степени формировать доходную часть федерального и местных бюджетов, что дает возможность осуществить намеченные программы развития экономики и реализовать общегосударственные и местные социальные программы.
3. Прибыль предприятия является важнейшим критерием эффективности конкретной производственной деятельности и основным регулятором «перелива» капитала в производства, где его использование наиболее эффективно.
4. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. Чем больше прибыли направляется на развитие предприятия и обеспечение его хозяйственной самостоятельности, тем выше уровень его самофинансирования и меньше потребность в привлечении средств из внешних источников. Это повышает конкурентные позиции предприятия на рынке.
5. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства, которое может возникнуть и в условиях прибыльной производственно-хозяйственной деятельности, в частности – при использовании необоснованно высокой доли заемных средств, особенно краткосрочных кредитов. В этих условиях прибыльное предприятие за счет образованных из прибыли резервных фондов может быстро увеличить долю собственных средств и тем самым повысить свою финансовую устойчивость и платежеспособность.

Для целей анализа и оценки деятельности предприятий широко используются показатели рентабельности, характеризующие относительную величину прибыли.

Для этих целей используются такие показатели, как рентабельность продукции и рентабельность производственных фондов (называемая иногда рентабельностью капитала).

Показатель рентабельности продукции отражает зависимость между прибылью от реализации продукции и ее себестоимостью; он показывает относительный (в %) размер прибыли на каждый рубль текущих затрат.

Показатель рентабельности, исчисляемый по отношению к себестоимости, не отражает эффективность использования имеющихся в распоряжении предприятия производственных фондов. Он не показывает, при каком размере производственных фондов получена данная величина прибыли.

Недостаток показателя рентабельности фондов заключается в том, что с его помощью практически невозможно оценить эффективность производства отдельных видов продукции. Поэтому при анализе работы предприятия наиболее широко используют показатель рентабельности продукции, позволяющий относительно характеризовать эффективность (доходность) производства того или иного вида продукции.

Наряду с рассмотренными выше для целей анализа используются такие показатели, как рентабельность выручки (характеризует долю прибыли в выручке от реализации продукции (работ, услуг)), рентабельность собственных оборотных средств (характеризует использование собственных оборотных средств) и некоторые другие показатели рентабельности.

Повышение уровня рентабельности является важнейшей характеристикой улучшения работы предприятия и повышения эффективности. Основными путями повышения уровня рентабельности являются, с одной стороны, увеличение абсолютного размера прибыли, с другой – улучшение использования материальных и трудовых ресурсов предприятия, основных фондов и оборотных средств.

*V.2 Калькулирование себестоимости продукции.*

Для определения себестоимости отдельных видов и всего товарного выпуска продукции составляется калькуляция.

Затраты, определяющие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются следующим образом:

1. Материальные затраты.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизация основных фондов.
5. Прочие затраты.

Перечень статей калькуляции предприятия устанавливают самостоятельно в соответствии с отраслевыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг).

На нашем предприятии статьи калькуляции (статьи затрат) примем следующие:

1. Материальные затраты.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления на социальные нужды.
4. Амортизация основных фондов.
5. Прочие затраты.
6. Коммерческие расходы.

Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов) включают стоимость сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, топлива, энергии и др. материальных элементов производства (без амортизации основных средств).

Исходная информация для составления калькуляции по статьям затрат:

1. Материальные затраты:

1.1. Стоимость основных материалов на единицу изделия:

* машина 01-13 – 7926 руб.
* машина 01-14 – 7200 руб.
* машина 01-15 – 7240 руб.
* машина 01-16 – 6800 руб.

1.2. Расходы по содержанию и эксплуатации машин и оборудования (без зарплаты с отчислениями и амортизации):

* запчасти и материалы на текущий ремонт – 114150 руб.
* смазочные, обтирочные и прочие вспомогательные материалы – 96070 руб.
* энергия на технологические, ремонтные и бытовые нужды – 312700 руб.
* топливо – 112600 руб.
* прочие расходы – 120106 руб.

Итого: 755626 руб.

1.3. Общепроизводственные и общехозяйственные расходы в части затрат на:

* вспомогательные материалы – 93750 руб.
* топливо покупное – 115300 руб.
* энергия покупная – 112500 руб.
* прочие расходы (без зарплаты с отчислениями и амортизации) – 123404 руб.

Итого: 444954 руб.

2. Отчисления на социальные нужды – 26% (Единый социальный налог) и 2,1% - страховой тариф на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний для 14 класса профессионального риска, к которому относится предприятие.

3. Амортизация начисляется линейным методом. Среднегодовая норма амортизации – 12,5%, среднегодовая стоимость основных средств – 80000 тыс. руб.

4. Косвенные расходы распределяются пропорционально основной заработной плате производственных рабочих.

5. Коммерческие расходы – 460 тыс. руб. распределяются пропорционально производственной себестоимости.

Калькуляция составляется в табличной форме.

Таблица 14.

**Сводная** **калькуляция себестоимости продукции по плану на 2007г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование продук-ции*** | ***ол-во по пла-ну, шт.*** | ***Материаль-ные затраты*** | | ***Затраты на оплату труда*** | | ***Отчисления на соц. нужды*** | | ***Амортизация ОФ*** | | ***Прочие затраты*** | | ***Произв себест-ть*** | | ***Коммерческие расходы*** | | ***Полная себест-ть*** | | ***Прибыль*** | | ***Цена предприятия (без НДС), руб.*** |
| ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск, т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск, т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск, т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск, т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск, т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск,***  ***т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск, т. руб.*** | ***на ед. руб.*** | ***на вы-пуск,***  ***т. руб.*** | ***%*** | ***руб.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** | ***9*** | ***10*** | ***11*** | ***12*** | ***13*** | ***14*** | ***15*** | ***16*** | ***17*** | ***18*** | ***19*** | ***20*** | ***21*** |
| Машина 01-13 | 998 | 8148 | 8132 | 18175 | 18139 | 4725 | 4716 | 581 | 580 | 57 | 57 | 31686 | 31624 | 109 | 108 | 1795 | 31732 | 28 | 8903 | 40698 |
| Машина 01-14 | 1309 | 7463 | 9769 | 21438 | 28062 | 5574 | 7296 | 686 | 898 | 66 | 87 | 35227 | 46112 | 121 | 158 | 35348 | 46270 | 32 | 11311 | 46659 |
| Машина 01-15 | 640 | 7508 | 4805 | 21773 | 13935 | 5661 | 3623 | 697 | 446 | 67 | 43 | 35706 | 22852 | 122 | 78 | 35828 | 22930 | 26 | 9315 | 45143 |
| Машина 01-16 | 1475 | 6949 | 10250 | 12214 | 18016 | 3175 | 4684 | 391 | 576 | 38 | 56 | 22768 | 33582 | 78 | 116 | 22846 | 33698 | 30 | 6854 | 29700 |
| ИТОГО | X | X | 32956 | X | 78152 | X | 20319 |  | 2500 | X | 243 | X | 134170 | X | 460 | X | 134630 | X | X | X |

Гр. 3 = гр. 4 / гр.2 \* 1000 Гр. 12 = гр. 4 таб. 18 Примечание: а) на единицу – в руб.

Гр. 4 = гр. 6 таб. 15 Гр. 13 = гр. 3 + гр. 5 + гр. 7 + гр. 9 + гр. 11 б) на выпуск – в тыс. руб.

Гр. 5 = гр. 6 / гр. 2 \* 1000 Гр. 14 = гр. 4 + гр. 6 + гр. 8 + гр. 10 + гр. 12 в) % плановых накоплений

Гр. 6 = гр. 4 таб. 16 Гр. 15 = гр. 16 / гр. 2 \* 1000 (прибыли) по изделиям:

Гр. 7 = гр. 8 / гр. 2 \* 1000 Гр. 16 = гр. 4 таб. 18.1 - машина 01-13 – 28%

Гр. 8 = гр. 6 \* 0,26 Гр. 17 = гр. 13 + гр. 15 - машина 01-14 – 32%

Гр. 9 = гр. 10 / гр. 2 \* 1000 Гр. 18 = гр. 14 + гр. 16 - машина 01-15 – 26%

Гр. 10 = гр.4 таб. 17 Гр. 20 = гр. 17 \* гр. 19 / 100 - машина 01-16 – 30%

Гр. 11 = гр. 12 / гр. 2 \* 1000 Гр. 21 = гр. 17 + гр. 20

Материальные затраты на отдельные виды продукции можно определить следующим образом:

**Sм = Sо.м. + Sпроч.м.**

где Sо.м – затраты на основные материалы

Sпроч.м. – затраты на прочие материалы

**Sо.м. = Sо.м.ед \* N**

где Sо.м.ед – затраты основных материалов на единицу изделия

N – количество изделий данного наименования по плану, шт.

**Sпроч.м. = Sо.з. \* К проч.м.**

где Sо.з. – затраты основной з/п производственных рабочих.

**Кпроч.м.** =∑ **Sпроч.м. / Ф осн. з/п**

где ∑ Sпроч.м. – сумма прочих материальных затрат (принимаем из смет накладных расходов: на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, общехозяйственных и общепроизводственных).

Ф осн.з/п – фонд основной з/п производственных рабочих (таблица 9, гр. 9 итого).

Таблица 15.

**Расчет материальных затрат по видам продукции.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Изделия*** | ***Осн. з/п производств рабочих***  ***т. руб.*** | ***К проч.м.*** | ***Прочие матер. затраты, т. руб.*** | ***Основные матер-ые затратыт. руб.*** | ***Всего материальных затрат, т. руб*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** |
| машина 01-13 | 13803 | 0,016093 | 222 | 7910 | 8132 |
| машина 01-14 | 21354 | 0,016093 | 344 | 9425 | 9769 |
| машина 01-15 | 10604 | 0,016093 | 171 | 4634 | 4805 |
| машина 01-16 | 13710 | 0,016093 | 220 | 10030 | 10250 |
| ИТОГО: | 59471 | 0,016093 | 957 | 31999 | 32956 |

***Расчет таблицы №15***

Гр. 2 = таб. 9 гр. 9

Гр. 3 = К проч.м. = 957070 / 59471 / 1000 = 0,016093

Гр. 4 = гр. 2 \* гр. 3

Гр. 5 = таб.3 \* ст-ть основных материалов на ед. изделия / 1000

Машина 01-13 = 7926 \* 998 / 1000 = 7910 т. руб.

Машина 01-14 = 7200 \* 1309 / 1000 = 9425 т. руб.

Машина 01-15 = 7240 \* 640 / 1000 = 4634 т. руб.

Машина 01-16 = 6800 \* 1475 / 1000 = 10030 т. руб.

Гр. 6 = гр. 4 + гр. 5

Затраты на оплату труда по отдельным видам продукции можно определить таким образом:

**Sо.т. = Sо.з. \* Ко.т.**

где Ко.т – коэффициент затрат на оплату труда работающих ППП.

**ФЗП ППП**

**Ко.т= Фосн.ЗП**

где ФЗП ППП – общий фонд з/п работающих.

Таблица 16.

**Расчет затрат на оплату труда по видам продукции**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Изделия*** | ***Основная з/п производственных рабочих, т. руб.*** | ***Ко.т.*** | ***Затраты на оплату труда, т. руб.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| машина 01-13 | 13803 | 1,314119 | 18139 |
| машина 01-14 | 21354 | 1,314119 | 28062 |
| машина 01-15 | 10604 | 1,314119 | 13935 |
| машина 01-16 | 13710 | 1,314119 | 18016 |
| ИТОГО: | 59471 | 1,314119 | 78152 |

***Расчет таблицы №16***

Гр.2 = таб.9 гр.9

Гр. 3 = таб. 12 ст.1 / таб. 9 ст.9 (итого) = 78152 / 59471 = 1,314119

Гр. 4 = гр.2 \* гр. 3

Отчисления на социальные нужды определяем по нормативу в % к затратам на оплату труда (26%):

Машина 01-13 = 18139 \* 0,26 = 4716 т. руб.

Машина 01-14 = 28062 \* 0,26 = 7296 т. руб.

Машина 01-15 = 13935 \* 0,26 = 3623 т. руб.

Машина 01-16 = 18016 \* 0,26 = 4684 т. руб.

Амортизационные отчисления на себестоимость отдельных видов продукции относим пропорционально основной з/п производственных рабочих, т. е.:

**Aoi = Sо.з. \* Као**

где Као – коэффициент амортизационных отчислений относительно основной з/п производственных рабочих.

**Као = ∑ Ао / Фосн.ЗП**

где ∑Ао – общая сумма амортизационных отчислений в планируемом периоде, т. руб.

**∑Ао = ОФ \* Наср. / 100 \*4**

где ∑Ао – сумма амортизационных отчислений в планируемом периоде, т. руб.

ОФ – среднегодовая стоимость основных фондов в планируемом периоде, руб.

Наср. – среднегодовая норма амортизационных отчислений, в % (12,5%)

Среднегодовая стоимость основных фондов в планируемом периоде 80000 тыс. руб.

∑Ао = 80000 \* 12,5% / 4 = 2500 тыс. руб.

Таблица 17.

**Расчет амортизационных отчислений по видам продукции.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Изделия*** | ***Основная з/п производственных рабочих, т. руб.*** | ***Ка.о.*** | ***Амортизация основных фондов, т. руб.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| машина 01-13 | 13803 | 0,042037 | 580 |
| машина 01-14 | 21354 | 0,042037 | 898 |
| машина 01-15 | 10604 | 0,042037 | 446 |
| машина 01-16 | 13710 | 0,042037 | 576 |
| ИТОГО: | 59471 | 0,042037 | 2500 |

***Расчет таблицы №17***

Гр. 2 = таб. 9 гр. 9

Гр. 3 = 2500 / 59471= 0,042037

Гр. 4 = гр. 2 \* гр. 3

Прочие затраты по отдельным видам продукции распределяем также пропорционально основной з/п производственных рабочих:

**Кпр.з = Прочие расходы / Ф осн. з/п**

Таблица 18.

**Расчет прочих затрат.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Изделия*** | ***Основная з/п производственных рабочих, т. руб*** | ***Кпр.з.*** | ***Прочие затраты, т. руб.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| машина 01-13 | 13803 | 0,0040946 | 57 |
| машина 01-14 | 21354 | 0,0040946 | 87 |
| машина 01-15 | 10604 | 0,0040946 | 43 |
| машина 01-16 | 13710 | 0,0040946 | 56 |
| ИТОГО: | 59471 | 0,0040946 | 243 |

***Расчет таблицы №18***

Гр. 2 = таб. 9 гр. 9

Гр. 3 = 243510 / 59470 /1000 = 0,004095

Гр. 4 = гр.2 \* гр. 3

Коммерческие расходы списываем на себестоимость отдельных видов продукции (работ, услуг) пропорционально производственной себестоимости.

**Кк.р. = ∑Кр / Пр.себ**

где Кк.р. – коэффициент коммерческих расходов

∑Кр – сумма коммерческих расходов

Пр. себ – производственная себестоимость

Таблица 18.1

**Расчет коммерческих расходов.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Изделия*** | ***Производственная себестоимость*** | ***Кк.р.*** | ***Коммерческие расходы в т. руб.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| машина 01-13 | 31624 | 0,003428 | 108 |
| машина 01-14 | 46112 | 0,003428 | 158 |
| машина 01-15 | 22852 | 0,003428 | 78 |
| машина 01-16 | 33582 | 0,003428 | 116 |
| ИТОГО: | 134170 | 0,003428 | 460 |

***Расчет таблицы №18.1***

Гр. 2 = таб. 14 гр.14

Гр. 3 = 460 / 134170 = 0,003428

Гр. 4 = гр. 2 \* гр. 3

Рассчитаем % плановых накоплений (прибыли) по изделиям:

- машина 01-13 – 28%

- машина 01-14 – 32%

- машина 01-15 – 26%

- машина 01-16 – 30%

Прибыль по изделиям составит:

Машина 01-13 = 31795 \* 28 / 100 = 8903 т. руб.

Машина 01-14 = 35348 \* 32 / 100 = 11311 т. руб.

Машина 01-15 = 35828 \* 26 / 100 = 9315 т. руб.

Машина 01-16 = 22846 \* 30 / 100 = 6854 т. руб.

Таблица 19.

**Смета затрат на производство.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Наименование затрат*** | ***Сумма, тыс. руб.*** |
| 1  2  3  4  5 | Материальные затраты  Затраты на оплату труда  Отчисления на социальные нужды  Амортизация основных средств  Прочие затраты | 32956  79807  20749  2500  243 |
| 6  7  8 | Итого затрат на производство  Затраты на работы и услуги, не включаемые в валовую продукцию (-)  Себестоимость изменения остатков незавершенного производства | 136255  2085  ----- |
| 9  10 | Итого производственная себестоимость товарной продукции  Коммерческие расходы | 134170  460 |
| 11  12 | Полная себестоимость товарной продукции  Товарная продукция в оптовых ценах предприятия (без НДС) | 134630  174393 |
| 13 | Прибыль от производства товарной продукции | 39763 |

***Расчет таблицы №19***

Ст. 1 = таб. 15 гр. 6

Ст. 2 = таб. 12 ст. всего

Ст. 3 = таб. 14 гр. 8 + соц. отч. НПГ (430 тыс. руб.).

Ст. 4 = таб. 14 гр. 10

Ст. 5 = таб. 14 гр. 12

Ст. 6 = ст.1 + ст. 2 + ст. 3 + ст. 4 + ст. 5

Ст. 7 = таб. 12 ст. 2 + соц. отч. НПГ = 1655 + 430 = 2085 тыс. руб.

Ст. 9 = ст. 6 – ст. 7

Ст. 10 = таб. 14 гр. 16 (итого)

Ст. 11 = ст. 9 + ст. 10

Ст. 12 = таб. 3 гр. 7 (итого)

Ст. 13 = ст. 12 – ст. 11

По строке 2 таблицы 19 учитываются расходы на оплату труда всех работающих предприятия без выплат, не включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

К затратам на работы и услуги, не включаемые в валовую продукцию, следует отнести расходы на оплату труда работающих непромышленной группы с отчислениями на социальные нужды, т. е.

ФЗП нпп \* ( 1 + 26/100)

Себестоимость товарной продукции, исчисления в калькуляции и в смете на производство должна быть одинаковой.

Таблица 20.

**Себестоимость реализуемой продукции по плану на III квартал** **2007г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование изделия*** | ***Кол-во продаж по плану, шт.*** | ***Полная себестоимость на единицу, руб.*** | ***Объем продаж по полной себестоимости, тыс. руб.*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| машина 01-13 | 998 | 31795 | 31732 |
| машина 01-14 | 1309 | 35348 | 46270 |
| машина 01-15 | 640 | 35828 | 22930 |
| машина 01-16 | 1475 | 22846 | 33698 |
| ИТОГО: | X | X | 134630 |

Таблица 21.

**Прибыль предприятия и рентабельность продукции по плану на III квартал 2007г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Показатели*** | ***Ед. измерения*** | ***Результат*** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| 1 | Объем реализации (продаж) в оптовых ценах предприятия (без НДС) | тыс. руб. | 178741 |
| 2 | Полная себестоимость реализуемой продукции (объем продаж по полной себестоимости) | тыс. руб. | 134630 |
| 3 | Прибыль от продаж | тыс. руб. | 44111 |
| 4 | Операционные доходы | тыс. руб. | 98 |
| 5 | Операционные расходы | тыс. руб. | 22 |
| 6 | Внереализационные доходы | тыс. руб. | 148 |
| 7 | Внереализационные расходы | тыс. руб. | 117 |
| 8 | Общая сумма прибыли | тыс. руб. | 44218 |
| 9 | Рентабельность продукции | % | 32,8 |

Операционные доходы – 98130 руб.

Операционные расходы – 22000 руб.

Внереализационные доходы – 147980 руб.

Внереализационные расходы – 117230 руб.

***Расчет таблицы №21***

Ст. 1 = таб. 2 гр. 4

Ст. 2 = таб. 20 гр. 4

Ст. 3 = ст. 1 – ст. 2

Ст. 4 = по условию = 98130 / 1000 = 98 тыс. руб.

Ст. 5 = по условию = 22000 / 1000 = 22 тыс. руб.

Ст. 6 = по условию = 147980 / 1000 = 148 тыс. руб.

Ст. 7 = по условию = 117230 / 1000 = 117 тыс. руб.

Ст. 8 = ст. 3 + ст. 4 – ст. 5 + ст. 6 – ст. 7

Ст. 9 = ст. 8 / ст. 2 \* 100

***Раздел VI.***

***Основные финансовые результаты.***

Под прибылью понимается разница между оборотами и затратами. Рентабельность предприятия позволяет судить о том, какого размера проценты приносит вложенный в него капитал.

Финансовый результат отражает изменение собственного капитала за определенный период в результате производственно-финансовой деятельности организации. Конечный финансовый результат деятельности организации в бухгалтерском учете выражается в показателе прибыль или убыток. Он складывается под влиянием:

1. финансового результата от продажи продукции (работ, услуг);
2. финансового результата от продажи основных средств, нематериальных активов, материалов и другого имущества;
3. операционных и внереализационных доходов и расходов;
4. чрезвычайных доходов и расходов.

Основную часть прибыли организации получают от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг). Такую прибыль исчисляют как разность между выручкой от реализации без налогов и акцизов и затратами на производство и реализацию также без налогов и акцизов.

В связи с тем, что затраты на производство и реализацию оказывают непосредственное воздействие на себестоимость, их перечень строго регламентирован.

***VI.1 Распределение общей прибыли.***

Основополагающим документом, регламентирующим порядок учета использования прибыли, как и учета затрат, является уже Положение о составе затрат и о порядке формирования финансовых результатов от 05.08.92г. с учетом изменений и дополнений, внесенных в него постановлениями Правительства РФ от 01.07.95г. № 661 и от 20.11.95г. № 1133.

Использование прибыли в учете фиксируют в двух основных направлениях: использование части прибыли на налоговые платежи в бюджет; использование прибыли на собственные нужды организации. Платежи в бюджет фиксируют и отражают начисление в течение отчетного года авансовых платежей в бюджет по налогам на прибыль и перерасчеты по ним.

Другую часть прибыли, т. е. остающуюся после расчетов с бюджетом, используют на капитальные вложения, увеличивающие стоимость имущества, входящего в основной капитал, или расходуется на прирост стоимости имущества, входящего в оборотный капитал. Прибыль, использованная на создание и приобретение имущества, не расходуется, а накапливается в виде нового богатства, отражаемого как прирост активов организации.

Еще одно направление использования прибыли – выплата дивидендов акционерам и учредителям либо изъятие прибыли собственниками в тех организациях, которые не выплачивают своим собственникам дивиденды. Это часть прибыли безвозвратно изымается из оборота организации, уменьшая стоимость его имущества.

Прибыль также идет на возмещение убытков предыдущих отчетных периодов: компенсируются ранее утраченные активы организации. Прибыль, остающуюся в распоряжении организации называют чистой. Она является финансовым источником не только осуществления указанных выше мер, но и возмещения потерь и расходов, перечень которых ограничен постановлениями и налоговым законодательством.

К таким потерям и расходам относят, в частности:

* расходы по уплате штрафных санкций в пользу бюджета и внебюджетных фондов, по возмещению ущерба при нарушении требований охраны окружающей среды, использовании природных ресурсов сверх установленных лимитов, несоблюдении санитарных норм и правил;
* расходы по уплате штрафных санкций за сокрытие и занижение прибыли и других объектов налогообложения, получение необоснованной прибыли вследствие завышения цен;
* расходы по возмещению убытков жилищно-коммунального хозяйства, входящего в имущество данной организации;
* выплаты налогов, которые по действующему законодательству должны относиться на прибыль, остающуюся в распоряжении организации;
* расходы, связанные с выпуском и распространением акций, облигаций, векселей, иных ценных бумаг и др.

Чистая прибыль, кроме указанных выше экономических санкций и платежей, используется на цели, определяемые организацией самостоятельно: отчисления в резервный капитал, в фонды накопления и потребления, в другие фонды, необходимые для осуществления производственной деятельности и социального развития коллектива.

Таблица 22.

**Распределение общей суммы прибыли.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№ п/п*** | ***Показатели*** | ***Сумма, тыс. руб.*** |
| ***1*** | Общая сумма прибыли | 44218 |
| ***2*** | Налог на прибыль | 11496 |
| ***3*** | Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль) | 32720 |
| ***4*** | Прибыль, направленная на:  а) на оплату труда непромышленной группы и материальное стимулирование ППП  б) развитие производства  в) социальное развитие  г) в резервный фонд  д) на прочие расходы | 9162  9816  6544  4908  2290 |

Прибыль, направленная на:

а) на оплату труда непромышленной группы и материальное стимулирование ППП - 28 %

б) развитие производства - 30%

в) социальное развитие - 20%

г) в резервный фонд - 15%

д) на прочие расходы - 7%

***Расчет таблицы № 22***

Ст. 1 = таб. 21 ст.8 = 44218 тыс. руб.

Ст. 2 = ст.1 \* 26% = 44218 \* 26 / 100 = 11496 тыс. руб.

Ст. 3 = ст. 1 – ст. 2 = 44218 – 11496 = 32720 тыс. руб.

Ст. 4 = ст.3 \* на данный %

а) 32720 \* 28 / 100 = 9162 тыс. руб.

б) 32720 \* 30 / 100 = 9816 тыс. руб.

в) 32720 \* 20 / 100 = 6544 тыс. руб.

г) 32720 \* 15 / 100 = 4908 тыс. руб.

д) 32720 \* 7 / 100 = 2290 тыс. руб.

Общая сумма прибыли составила 44218 тыс. руб.

Распределение общей прибыли в соответствии с данными процентными соотношениями указаны в таблице № 22.

***Список литературы.***

1. П. П. Табурчак, В. М. Тумин, «Экономика предприятия»: Учебник для ВУЗов, Ростов-на-Дону, Феникс, 2002г.
2. Белокрылова О. С., Экономика. Краткий словарь. Ростов-на-Дону, Феникс 2001г.
3. И. Н. Ковалев «Экономика для студентов ВУЗов», Ростов-на-Дону, Феникс 1999г.
4. Е. Б. Яковлева «Микроэкономика», Москва – Санкт-Петербург, Поиск 1999г.
5. Эдвин Дж. Долан «Микроэкономика», Санкт-Петербург, Санкт-Петербург оркестр 1994г.
6. С. С. Носова «Экономика организации», Учебник для ВУЗов, Москва 2003г.
7. Гражданский кодекс РФ, части I и II.
8. К. В. Пивоваров «Бизнес-планирование», Москва 2002г.
9. И. К. Салимжанов «Цены и ценообразование», Учебник для студентов ВУЗов, Москва 1999г.
10. А. П. Панкрухин «Маркетинг», Москва 1999г.
11. Лекционные записи по предметам: «Экономика организации», «Маркетинг», «Бухгалтерский учет».