

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Экономический факультет

Кафедра экономики и менеджмента

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Идержки организации: анализ и способы оптимизации на
примере хлебопекарни ИП Монгуш О.А.»

Дипломная работа студентки
5 курса 3-114-ф группы
Тулуш Алдынай Романовны

Тулуш
(подпись студента)

Научный руководитель: Чульдун А.Э.

ст. преподаватель Чульдун А.Э.
(должность, ученая степень, Ф.И.О.)

Работа допущена к защите

Зав. кафедрой Ч. Донгак

(подпись)

к.э.н., доцент Донгак Ч.Г.

« 10 » июня 2019 г.

Работа защищена в ГЭК « 11 » июня 2019 г.

с оценкой « хорошо »

Председатель ГЭК Чульдун А.Э.

(подпись)

Члены ГЭК Донгак Ч.Г.

(подпись)

Кызыл – 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ.....	6
1.1. Сущность и структура издержек производства организации.....	6
1.2. Классификация издержек производства организации.....	11
1.3. Управление издержками производства организации.....	16
Глава 2. АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ИП МОНГУШ О.А.....	25
2.1. Организационно-экономическая характеристика ИП Монгуш О.А.....	25
2.2. Анализ издержек производства ИП Монгуш О.А.....	27
Глава 3. ОПТИМИЗАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ИП МОНГУШ О.А.....	37
3.1. Пути снижения издержек производства организации.....	37
3.2. Пути повышения эффективности управления издержками организации.....	39
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	46
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	50

ВВЕДЕНИЕ

Управление предприятием представляет собой процесс обеспечения его деятельности для достижения поставленных целей. Наибольшее значение имеет управление затратами на производство, включающее контроль и регулирование. Возникает задача снижения издержек производства до нормативного уровня. Соблюдение нормативов в этом случае является целью управления затратами на производство.

Актуальность темы данной выпускной квалификационной работы определена в первую очередь объективно значительной ролью изучения себестоимости продукции, которая относится к числу важнейших качественных показателей, отражающих все стороны хозяйственной деятельности предприятий, их достижения и недостатки. Уровень себестоимости связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходом фонда оплаты труда и т. д.

Для снижения издержек большое значение имеет бухгалтерский учет и анализ издержек производства. В современных условиях становления рыночных отклонений и совершенствования управления, выработки новой стратегии развития организации усиливается роль и значение системы учета и отчетности, где особое место занимает учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, выполняемых работ или услуг. Успех фирмы зависит от формирования издержек производства по нескольким причинам:

1. Затраты на производство продукции выступают важнейшим элементом при определении справедливой и конкурентоспособной продажной цены;
2. Информация об издержках производства часто лежит в основе прогнозирования и управления производством и затратами на него;

3. Знание издержек производства необходимо для определения сальдо материальных счетов на конец отчетного периода.

Издержки организации относятся к производству и реализации продукции, выраженные в денежной форме, образуют себестоимость этой продукции.

Показатель издержки производства (себестоимость) выпускаемой продукции позволяет оценивать работу организации с качественной стороны, но одновременно отражает и количественные результаты его работы, поскольку ощутимое снижение издержек производства, в первую очередь, достигается путем увеличения выпуска продукции, что непосредственно связано с правильным управлением производственным коллективом и технологическими процессами организации.

Издержки производства являются исходным показателем для определения выгодности того или иного производства, и лежит в основе определения цен на продукцию.

В современных условиях рыночной экономики издержки производства рассчитываются самим предприятием, а не планируются с «верху», как это было при плановой экономике, при этом используются единые методы и подходы к формированию издержек производства, с учетом специфики отрасли.

Цель выпускной квалификационной работы – проведение анализа и выявление путей оптимизации издержек организации.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы издержек организации;
- проанализированы организация учета затрат ИП Монгуш О.А;
- выявлены способы оптимизации издержек производства организации.

Объектом работы выступает хлебопекарня ИП Монгуш О.А.

Предметом является рассмотрение системы анализа текущих издержек и пути оптимизации.

Анализ затрат на производство и реализацию продукции выполнен на основании отчетных и плановых показателей организации за 2016 – 2018 гг.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложения.

Структура работы состоит из введения, первой главы, в которой изучены теоретические аспекты, второй главы, в которой проведены анализ затрат, и третьей главы, где разработаны мероприятия по снижению затрат организации, заключения и библиографического списка.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Сущность и структура издержек производства организации

Доведение товаров от мест производства до мест потребления связано с определенными затратами материальных, трудовых, финансовых ресурсов, так как у торговых организаций при этом возникают расходы по транспортировке, хранению, упаковке, подсортировке и реализации товаров, ведению учета и управлению торговыми организациями.

В экономической литературе даются различные определения издержек обращения.

Так, экономист Ю.Л. Александров под издержками обращения понимает «выраженные в денежной форме затраты живого и овеществлённого труда по доведению товара от производителя к потребителю, преобразованию производственного ассортимента в торговый, организации процесса купли продажи и потребления, удовлетворению спроса потребителей. Издержки обращения представляют собой общественно необходимые затраты труда, обеспечивающие и задач» [5, с.36].

А.Н. Соломатина даёт следующее определение, что «расходы на продажу организаций, занятых торговой и иной посреднической деятельностью, возникающие в процессе движения товаров от продавца к потребителю, представляют собой издержки обращения» [16, с.185].

Таким образом, можно дать обобщенное определение издержкам обращения: издержки обращения - это расходы (затраты), связанные с процессом доведения товаров от производителя до потребителя, выраженные в стоимостной (денежной) форме.

Следует различать категории «себестоимость» и «издержки обращения». Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг), а также затраты на производство и реализацию.

Издержки обращения представляют собой денежное выражение затрат, необходимых для доведения товаров от производителей до потребителей. Следовательно, основным отличием издержек обращения от себестоимости является то, что в издержках торговой организации не учитывается стоимость закупаемых товаров [12, с.150].

Уровень издержек обращения — важнейший качественный показатель работы торговых организаций, в котором находят отражение все стороны их торговой деятельности. Сумма прибыли рентабельность торговых организаций непосредственно зависят от величины издержек обращения: чем ниже при прочих равных условиях уровень издержек обращения, тем выше рентабельность торговой организации.

Подобно двум группировкам затрат на производство (себестоимости) в производственных организациях, существует две группировки издержек обращения:

- по экономическим элементам;
- по статьям издержек.

Группировка издержек по элементам является стандартной, единой и обязательной для всех торговых предприятий. В состав издержек обращения включаются следующие элементы, показанные на рис.1:

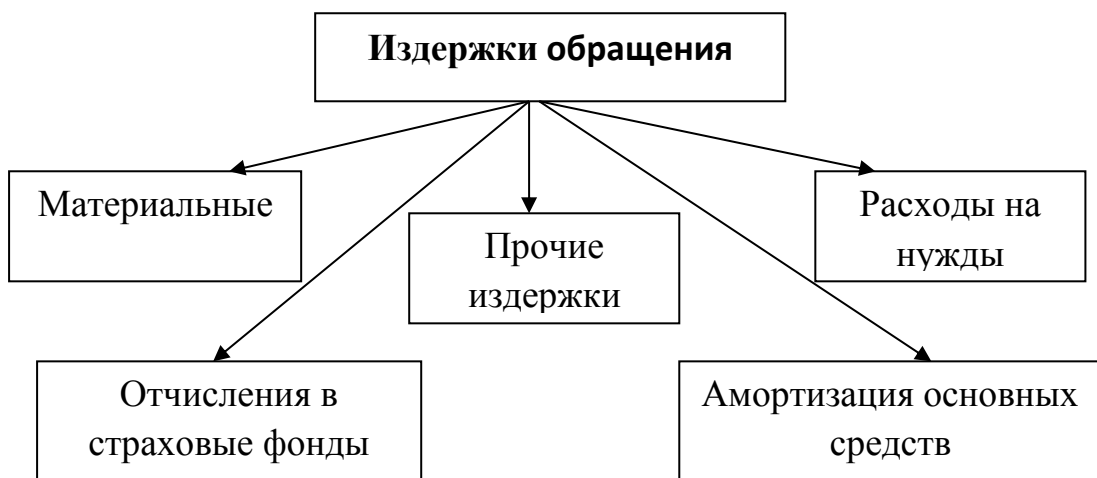


Рис.1.1. Состав издержек обращения

Группировка издержек обращения по элементам, показывающая экономическое содержание затрат, не дает возможности выявить направление и целевое назначение отдельных затрат. В связи с этим имеет место потребность в планировании, учете и анализе издержек обращения по отдельным статьям.

В настоящее время используется следующая номенклатура статей издержек обращения:

1. Транспортные расходы.
2. Расходы на оплату труда.
3. Отчисления в страховые фонды.
4. Амортизация основных фондов.
5. Расходы на ремонт основных средств.
6. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового транспорта.
7. Затраты по оплате процентов за пользование займами.
8. Износ санитарной и специальной одежды, инвентаря.
9. Расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд.
10. Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров.
11. Расходы на рекламу.
12. Расходы на тару.
13. Отчисления в фонд подготовки кадров.
14. Внутрихозяйственные отчисления.
15. Земельный налог.
16. Прочие расходы.

Классификация издержек обращения по статьям дает возможность определить их структуру, а также выявить наиболее значительные статьи расходов.

По отношению к изменению объема товарооборота издержки обращения подразделяются на две группы:

- 1) переменные издержки, величина которых зависит от изменения объема товарооборота;
- 2) условно-постоянные издержки, практически не зависящие от изменения величины товарооборота [2, с.38].

К переменным издержкам обращения относятся следующие их виды: транспортные расходы, сдельная заработная плата, расходы по операциям с тарой, проценты за пользование кредитами и займами и другие).

Условно-постоянные издержки обращения включают в себя: расходы на аренду и содержание зданий, амортизацию основных фондов, расходы на их ремонт, повременную заработную плату, внутрихозяйственные отчисления и др.).

В совокупности переменные и условно-постоянные издержки составляют общие издержки обращения. Существует также понятие предельных издержек. Предельными издержками обращения называются дополнительные или добавочные издержки, связанные с реализацией еще одной единицы товара. Понятие предельных издержек имеет стратегическое значение; здесь определяется величина тех издержек обращения, которую необходимо контролировать. Иначе говоря, предельные издержки отражают те издержки, которые придется осуществить торговой организации при реализации последней единицы товара, и одновременно они отражают те издержки, которые могут быть «сэкономлены» в случае сокращения объема продаж на эту последнюю единицу товара.

Для принятия окончательного решения о целесообразности дальнейшего увеличения объема розничного товарооборота необходимо сопоставить сумму предельных издержек обращения с суммой дополнительных доходов, получаемых от продажи дополнительной партии товаров.

По способу калькуляции издержки обращения подразделяются на два вида: прямые и косвенные. Прямые расходы (затраты) непосредственно могут быть отнесены на определенный вид товара или товарную группу. Косвенные же затраты не могут быть прямо отнесены на определенный товар или товарную группу. Косвенные издержки обращения в процессе калькулирования издержек обращения распределяются между отдельными группами товаров.

Торговые организации, с учетом специфики своего производства, могут использовать сокращенную или увеличенную номенклатуру статей издержек обращения [3, с.235].

Например, разделить статью «Транспортные расходы» на две самостоятельные статьи: «Транспортные расходы по приобретению товаров» и «Транспортные расходы по отгрузке товаров». Последняя статья особенно необходима для крупных оптовых торговых организаций.

Организация в соответствии с учетной политикой может списывать издержки обращения на себестоимость проданных товаров в полном размере либо частично. При полном списании издержек обращения их сумма ежемесячно списывается с кредита счета 44 в дебет счета 90 «Продажи».

При частичном списании издержек обращения в торговых и иных посреднических организациях их сумма распределяется:

- в части расходов на транспортировку - между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца;
- в остальной части - ежемесячно списывается организацией на себестоимость проданных товаров в дебет счета 90 «Продажи».

Организация ежемесячно определяет сумму издержек обращения, приходящуюся на проданные товары, как разницу между суммой издержек, числящихся на конец месяца и образованных за месяц, и их стоимостью, приходящейся на остаток непроданных товаров [7, с.86].

Таким образом, издержки обращения — это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, необходимые для доведения

товаров от производителя (поставщика) до потребителя. Издержки обращения возникают у предприятий, осуществляющих товарное обращение, — у торговых предприятий и предприятий различных заготовительных систем.

1.2. Классификация издержек производства организации

Классификация предполагает упорядоченное изучение сложных экономических явлений по определенным важнейшим признакам. Деление издержек производства по основным признакам позволяет улучшить учет, углубить анализ, повысить обоснованность плановых показателей и сделать более действительным контроль за их состоянием [4, с.121].

Издержки производства можно разделить на внешние и внутренние. Внешние издержки - это затраты на ресурсы, не принадлежащие фирме. Например, закупка сырья, приобретение оборудования или выплата заработной платы. Внутренние издержки - это издержки, возникающие в результате возможности альтернативного использования ресурсов, принадлежащих фирме [8, с.32].

Издержки производства условно подразделяются на две группы: чистые и дополнительные. Чистые издержки - это затраты по организации процесса купли-продажи, содержанию административно-управленческого персонала, расходы на учет и отчетность. Дополнительные издержки обусловлены продолжением процесса производства в торговле (фасовка, упаковка), преобразованием производственного ассортимента в торговый [2, с.21].

По способу отнесения на отдельные товары и товарные группы издержки производства делят на прямые и косвенные.

Прямые издержки производства - это затраты организации, которые на основании первичных документов могут быть отнесены на ту или иную товарную группу.

Косвенные издержки производства невозможно напрямую без предварительных расчетов распределить между товарными группами. Как правило их распределяют между товарными группами пропорционально какому-либо показателю (торговой площадью, объему товарооборота, заработной плате и т.п.) [7, с.91].

По рациональности использования все издержки делятся на производственные и непроизводственные.

Производственные расходы напрямую связаны с производственной деятельностью организации. К ним может относиться закупка сырья и материалов, амортизационные отчисления, заработная плата основных производственных рабочих.

Непроизводственные расходы напрямую связаны с процессом осуществления предприятием торгово-хозяйственной деятельности.

По степени зависимости от применения объеме товарооборота издержки производства подразделяются на постоянные и переменные.

Постоянные издержки - это такой вид затрат, который несет предприятие в рамках одного производственного цикла. Определяется предприятием самостоятельно. Все эти затраты будут характерны для всех циклов производства товара.

Переменные издержки - это такие виды затрат, которые переносятся на готовое изделие в полном объеме [18, с.65].

Деление издержек на переменные и постоянные носит условный характер, поэтому их чаще называют условно-переменными и условно-постоянными. Например, для некоторых предприятий определенные издержки, например, заработная плата с фиксированным окладам, могут быть отнесены к постоянным издержкам производства, а для других предприятий, где заработная плата установлена в процентном соотношении от суммы товарооборота, будет уже являться переменными издержками производства.

Различают издержки производства и издержки обращения. Производственные издержки - это издержки, непосредственно связанные с производством товаров или услуг. Издержки обращения - это издержки, связанные с реализацией произведенной продукции. Они подразделяются на дополнительные и чистые издержки обращения. Первые включают в себя расходы на доведение произведенной продукции до непосредственного потребителя (хранение, расфасовка, упаковка, транспортировка продукции), увеличивающие конечную стоимость товара; вторые - расходы, связанные со сменой формы стоимости в процессе купли-продажи, превращением её из товарной в денежную (оплата труда торговых работников, расходы на рекламу и т.п.), не образующие новой стоимости и вычитаемые из стоимости товара.

Экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Применение ресурсов в данном производственном процессе исключает возможность их использования по другому назначению. Выбор определённых ресурсов для производства какого-либо товара означает невозможность производства какого-то альтернативного товара. Экономические, или вменённые, издержки любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

С позиции отдельной фирмы экономические издержки - это те затраты, которые должна нести фирма в пользу поставщика ресурсов с тем, чтобы отвлечь эти ресурсы от их применения в альтернативных производствах. Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними. Затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков трудовых услуг, топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг, называются внешними или явными издержками. В этом случае поставщики ресурсов не являются владельцами данной фирмы.

В то же время фирма может использовать и свои собственные ресурсы. В этом случае тоже неизбежны издержки. Издержки на собственный и самостоятельно используемый ресурс есть неоплачиваемые, или внутренние (неявные), издержки. Фирма рассматривает их как эквивалент тех денежных выплат, которые бы были получены за самостоятельно используемый ресурс при самом оптимальном его применении.

Минимальная плата, необходимая для того, чтобы поддерживать чью-то деятельность в данной сфере бизнеса, называется нормальной прибылью.

С позиций бухгалтерского подхода к производственным издержкам следует относить все реальные, фактические расходы, осуществляемые в денежной форме. Таковыми могут быть заработная плата рабочих; плата за аренду зданий, сооружений, станков, оборудования; оплата транспортных расходов; оплата услуг банков, страховых компаний и т.д.

С позиций экономического подхода к издержкам производства следует относить не только фактические затраты, осуществляемые в денежной форме, но и не оплачиваемые фирмой издержки, издержки, связанные с упущенной возможностью самого оптимального применения своих ресурсов. Согласно данному подходу в издержках производства следует учитывать все затраты - и внешние, и внутренние, включая в последние и нормальную прибыль.

Неявные (имплицитные) издержки нельзя отождествлять с так называемыми безвозвратными издержками. Безвозвратные издержки - это издержки, которые осуществляются фирмой один раз и не могут быть возвращены ни при каких обстоятельствах. Если, например, владельцем организации понесены определённые денежные расходы на то, чтобы на стене этого организации была сделана надпись с его названием и родом деятельности, то продавая такое предприятие, его владелец заранее готов понести определённые потери, связанные со стоимостью произведённой надписи. Безвозвратные издержки не относятся к разряду альтернативных,

они не учитываются в текущих издержках фирмы, связанных с её производственной деятельностью.

При группировке расходов по экономическим элементам в каждый элемент включаются расходы на конкретный вид расходов.

Группировка производится по следующим экономическим элементам:

- 1) материальные расходы
- 2) расходы на оплату труда
- 3) суммы начисленной амортизации
- 4) прочие расходы [17, с.121].

Выделяют и такой критерий классификации издержек, как временные интервалы, на протяжении которых принимаются те или иные хозяйственные решения.

Затраты, которые несёт фирма, производя заданный объём продукции, зависят не только от цен на применяемые факторы производства, но и от того, какие именно факторы (ресурсы) применяются и в каком количестве. Количество одних ресурсов (живой труд, топливо, сырьё, вспомогательные материалы и др.) и их комбинацию можно изменить сравнительно быстро; количество других (например, производственные мощности машиностроительного завода) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени.

В зависимости от времени, затрачиваемого на изменение количества применяемых в производстве ресурсов, различают кратко- и долгосрочные периоды в деятельности фирмы.

Краткосрочным периодом называют такой временной отрезок, в течении которого фирма не в состоянии изменить свои производственные мощности. Влиять на ход и результативность производства она может лишь путём изменения интенсивности использования своих мощностей. В этот период фирма может оперативно изменять свои переменные факторы - количество труда, сырья, вспомогательных материалов, топлива.

Долгосрочный период - такой временной отрезок, в течение которого фирма в состоянии изменить количество всех используемых ресурсов, включая и производственные мощности. В то же время этот период по своей продолжительности должен быть достаточен для того, чтобы одни фирмы смогли покинуть данную отрасль, а другие, наоборот, войти в неё.

Таким образом, нами была описана классификация издержек производства. Экономическая сущность классификации издержек производства заключается в том, что она позволяет организациям постоянно осуществлять детальный анализ издержек производства.

1.3. Управление издержками производства организации

Достижение высоких результатов работы организации предполагает управление затратами на производство и реализацию продукции. Это сложный процесс, который означает по своей сущности управление всей деятельностью организации, т.к. охватывает все стороны происходящих производственных процессов [19, с. 123].

В отечественной практике под управлением себестоимостью продукции понимается планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются: прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью (рис.1.2).

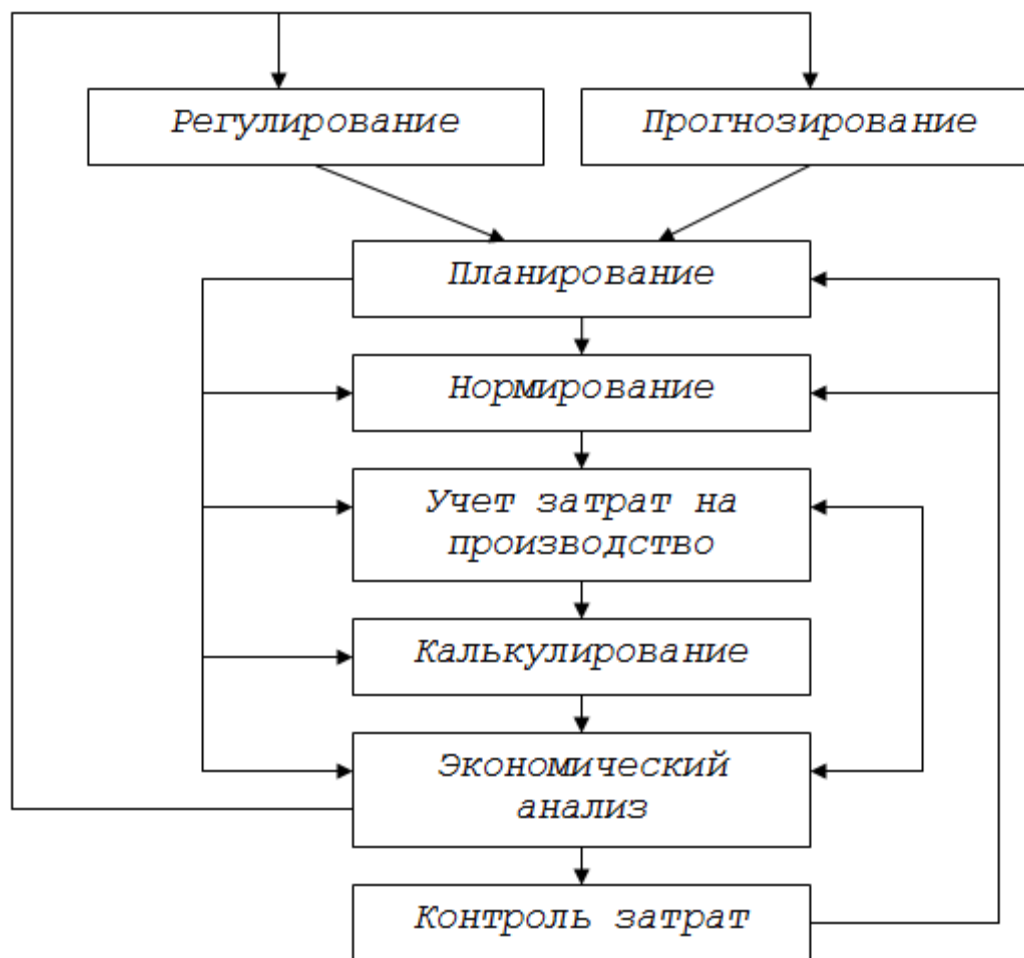


Рис. 1.2. Элементы системы управления себестоимостью и их взаимосвязь

Важным элементом управления затратами является планирование. Планирование себестоимости осуществляется с целью определения размеров и изыскание возможностей ее снижения. Планирование себестоимости может быть текущим и перспективным. Перспективный план разрабатывается на несколько лет. При текущем планировании (на год) уточняются перспективные планы на основе данных плановых смет и калькуляций затрат на производство. При выпуске предприятием одного вида продукции стоимость единицы является показателем, характеризующим уровень и динамику затрат на ее производство и реализацию. Промышленные организации, выпускающие разнородную продукцию, планируют снижение себестоимости сравнительной продукции и величину затрат на один рубль товарной продукции.

Расчеты плановой себестоимости продукции используются при планировании прибыли, определении мероприятий технического прогресса, а также при установлении цен.

При планировании себестоимости продукции предусматривается возможное ее снижение и достижение в результате этого оптимального уровня затрат на производство. Поэтому составлению плана по себестоимости должен предшествовать анализ фактической себестоимости за отчетный период с целью выявления резервов уменьшения затрат.

Последовательность составления плана по себестоимости следующая: составляется расчет снижения затрат на производство за счет влияния технико-экономических факторов; определяется сумма затрат на обслуживание производства и управление; составляются плановые калькуляции себестоимости отдельных видов продукции основного производства; определяется себестоимость товарной и реализуемой продукции; составляется смета затрат на производство [31, с. 98].

Экономически обоснованное планирование себестоимости должно опираться на систему прогрессивных технико-экономических норм и нормативов материальных, трудовых и денежных затрат. Система планирования направлена на организацию контроля затрат и получения прибыли, а также координацию всех планов организации. Т.о. организация внутрипроизводственного планирования и учета невозможна без надежной нормативной базы, т.е. комплекса норм и нормативов. С помощью нормирования регламентируется расходование персоналом всех видов ресурсов на предприятии.

Нормирование – это метод разработки и установления предельных величин запаса и расходования производственных и иных ресурсов, необходимых для обеспечения процесса производства и сбыта продукции.

Нормативная база организации является основой: планирования; регулирования и контроля деятельности структурных подразделений; соизмерения производственных затрат с достигнутыми результатами;

разграничения ответственности за результаты деятельности между подразделениями; объективной оценки оплаты труда и стимулирования деятельности персонала по итогам работы.

На любом предприятии нормы и нормативы должны обязательно пересматриваться в связи с изменением технологии и организации производства, характеристик материалов, обновлением выпускаемой продукции.

Нормы и нормативы устанавливаются с целью: недопущения излишнего расходования ресурсов; обеспечения установленного режима работы организации; недопущения отклонений от заданных характеристик выпускаемой продукции; соблюдения нормальных условий труда и охраны окружающей среды; создания баз данных для планирования деятельности организации.

Совершенствование нормативной базы предполагает широкое внедрение более точных методов расчета норм и нормативов, создание расчетно-обоснованных норм на все виды работ и процессов, использование вычислительной техники для разработки, утверждения, автоматизации, сбора, накопления, систематизации и обновления норм и нормативов, использование экономико-математических методов.

Управление затратами на основе норм предотвращает ненужные потери, повышает эффективность производства, улучшает политику закупок, измеряет расход производственных ресурсов и нацеливает на их эффективное использование в будущем.

Другим важнейшим элементом управления является учет и калькулирование затрат на производство. Его основное назначение – контроль за производственной деятельностью и управление затратами на ее осуществление.

Основными задачами учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции являются [35, с. 65]:

- формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности организации, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для использования налоговыми и банковскими органами, инвесторами, поставщиками, покупателями, кредиторами, налоговыми, финансовыми и банковскими органами и иными заинтересованными организациями и лицами;

- учет фактических затрат на производство продукции и контроль за использованием сырья, материальных, трудовых и других ресурсов в сопоставлении с утвержденными нормами, нормативами и сметами в целях выявления отклонений и формирования экономической стратегии на будущее;

- калькулирование себестоимости продукции и контроль за выполнением плана по себестоимости;

- выявление и оценка результатов деятельности структурных хозяйственных подразделений организации;

- выявление резервов снижения себестоимости продукции, их мобилизация и эффективное использование;

- систематизация информации производственной деятельности для принятия решений, имеющих долгосрочный характер;

- окупаемость производственных и технологических программ, рентабельность ассортимента выпускаемой продукции, эффективность капитальных вложений в основные фонды и производственные запасы и т.п.

В странах с развитой рыночной экономикой учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции выделены в управленческий учет, призванный дать информацию для управления себестоимостью продукции специалистам и администрации организации и его подразделений.

В отечественной практике учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции является составной частью общей единой системы бухгалтерского учета.

В настоящее время в нашей стране идет реформирование системы бухгалтерского учета с целью «приведения национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности». Необходимость реформирования отечественного учета вызвана изменениями, произошедшими в экономике России, ее активным вступлением в мировое экономическое и информационное пространство.

Экономический анализ, как элемента управления затратами находится в тесной взаимосвязи с остальными его составляющими. Он строится на информации учета, отчетности, планов, прогнозов. Главная цель анализа – выявление возможностей более рационального использования производственных ресурсов, снижение затрат на производство и реализацию и обеспечение прибыли [14, с. 87].

Результаты анализа служат основой для принятия управленческих решений на уровне руководства предприятием и являются исходным материалом для работы финансовых менеджеров.

В задачи анализа затрат на производство и реализацию продукции входит:

- оценка динамики и выполнения плана по важнейшим показателям себестоимости;
- определение факторов, повлиявших на динамику показателей и выполнение плана по ним, а также сумм и причин отклонения фактических затрат от плановых;
- оперативное воздействие на формирование показателей себестоимости;
- выявление и мобилизация резервов дальнейшего снижения себестоимости продукции.

Детальный анализ сложившегося в базисном периоде уровня затрат должен предшествовать планированию и прогнозированию себестоимости продукции. В процессе анализа выявляются резервы снижения

себестоимости продукции, которые затем учитываются при разработке текущих и перспективных планов.

Аналізу принадлежит важнейшая роль в обеспечении оптимального уровня себестоимости, а следовательно максимизации прибылей и повышении конкурентоспособности организации. Однако в последние годы анализу хозяйственной деятельности не уделялось достаточного внимания, т.к. в нем не было объективной необходимости. Становление рыночных отношений требует совершенствования методологии анализа с учетом особенностей переходного к рыночной экономике периода и международного опыта.

Управление затратами на производство и реализацию продукции осуществляется с целью изыскания резервов снижения себестоимости продукции и следовательно максимизации прибыли организации.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения себестоимости промышленной продукции являются: рост производительности труда и снижение трудоемкости продукции; улучшение использования сырья, материалов, топлива и внедрение новых видов сырья и материалов; улучшение использования основных производственных фондов; сокращение административно-управленческих расходов и ликвидация непроизводительных потерь.

Снижение трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения производства и труда. Нередко организации приобретают или берут в аренду дорогостоящее оборудование, не подготовившись к его использованию. В результате коэффициент использования такого оборудования очень низок. Затраченные на

приобретение основных фондов средства не приносят ожидаемого результата.

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др.

Экономия сырья, материалов, топлива и энергии имеет существенное значение в снижении себестоимости продукции большинства отраслей промышленности в связи с высоким удельным весом этих затрат в составе издержек производства (до 60% в структуре затрат).

Пути экономии сырья, материалов и топлива чрезвычайно многообразны. К их числу относятся такие, как применение ресурсосберегающих технологических процессов; повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, а также комплектующих изделий и полуфабрикатов; внедрение научно-обоснованных норм расхода материалов, уменьшение потерь и отходов; вторичное использование материалов.

Улучшение использования основных фондов обеспечивает сокращение расходов по амортизации основных производственных фондов, а следовательно и расходов по содержанию оборудования. Повышение коэффициента сменности, ликвидация простоев, снижение затрат на ремонт путем удлинения межремонтного периода, увеличение срока службы машин и улучшение качества ремонтов обеспечивает существенное снижение себестоимости продукции.

В снижении себестоимости немаловажное место принадлежит сокращению административно-управленческих расходов. Несмотря на упрощение и удешевление содержания аппарат управления в последние годы, еще имеются большие неиспользованные резервы в этой области. На многих организациях аппарат управления остается громоздким, сложным, многоступенчатым, что также увеличивает себестоимость продукции.

На зарубежных организациях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии запускаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделия.

В сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня.

Эффективное управление себестоимостью продукции невозможно без строго и регулярного контроля за уровнем затрат на производство.

Контроль – завершающий процесс планирования и анализа, направляющий деятельность организации на выполнение установленных заданий, позволяющий вскрывать и устранять возникающие отклонения. Существуют разные сферы и виды контроля. Однако они постоянно меняются, обладают отличительными особенностями на каждом предприятии, отражая специфику его деятельности. Считают, что издержки производства лучше всего контролировать по местам возникновения, центрам затрат, центрам ответственности.

В заключении следует еще раз отметить, что все элементы метода действуют не изолированно друг от друга, а в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Глава 2. АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА

ИП МОНГУШ О.А.

2.1. Организационно-экономическая характеристика

ИП Монгуш О.А.

Название и адрес организации: Мини-пекарня по производству хлебных изделий, Республика Тыва, Дзун-Хемчикский, г. Чадан, ул. Чурмет-Дажы, д. 58.

Организационно-правовая форма организации: Индивидуальное предпринимательство.

Вид деятельности: реализация хлеба.

Рынок сбыта готовой продукции: население г. Чадан

Руководитель организации является Монгуш Олча Алексеевна.

Предоставляемые виды товара ИП Монгуш О.А.:

- хлеб 1 сорта;
- хлеб 2 сорта;

Для производства хлеба используются следующие компоненты: мука, дрожжи прессованные, соль, сахар, молоко. Кроме отличных вкусовых качеств, можно отметить его полезность, заключающаяся в содержании полезных минералов и витаминов.

Продукция изготавливается в пекарне и сразу поступает в продажу, поэтому предстает для покупателей всегда свежим и горячим. Стоит, конечно же, отметить несомненные вкусовые качества продукции. Отличные потребительские свойства обеспечивают современная технология производства и качественное сырье, используемые для производства.

Нежилое помещение имеет общую площадь 62 м² со всеми необходимыми коммуникациями. В помещении оборудованы:

- производственный цех (35 м²), где находится оборудование, осуществляющая производство продукции, располагаются стеллажи с только что выпеченными изделиями;

- склад (8 м²), где хранится необходимое сырьё в мешках и ёмкостях, а также осуществляться просеивание муки;
- торговое помещение (12 м²) для реализации продукции, где установлены хлебные прилавки для готовых изделий, кассовый стол, стол для покупателей;
- комната отдыха, которая также служит офисом (7 м²), здесь отдыхают работники пекарни.

Предприятие мини-пекарня является малым предприятием. Организационная структура ИП Монгуш О.А. представлена на рис.2.1.

Руководитель организации определяет перспективы развития организации, осуществляет руководство работой организации. Директор является исполнительным единоличным органом и осуществляет руководство текущей деятельностью организации, материально-техническим снабжением организации, сбытом продукции и транспортным обслуживанием организации. Осуществляет контроль над выполнением плана по реализации продукции, плана по прибыли и другим финансовым показателям. Также отвечает за ведение бухгалтерского учета, составление финансовых отчетов. Осуществляет контроль над капиталом организации, анализирует финансовую ситуацию, сложившуюся на предприятии.

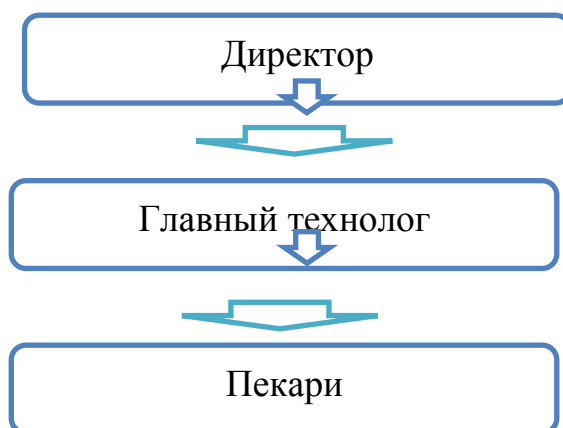


Рис. 2.1. Организационная структура ИП Монгуш О.А.

Главный технолог отвечает за технологический процесс от его разработки до проверки качества продукции.

Пекари занимаются выпечкой хлеба и хлебобулочных изделий, замешиванием теста, контролируют процесс выпечки, определяют готовность изделий.

Таблица 2.1.

Фонд оплаты труда

№	Должность	Количество	Форма оплаты	Оклад	Сумма
1	Директор	1	-	-	-
2	Гл. технолог	1	повременно-сдельная	1 000	10 000
3	Пекарь	2	повременно-сдельная	10 000	20 000
ИТОГО:					30 000

2.2. Анализ издержек произведенной продукции

Объектами анализа себестоимости продукции выступают следующие показатели:

- полная себестоимость продукции в целом и по элементам затрат;
- затраты на рубль продукции;
- отдельные статьи затрат.

Анализ себестоимости продукции обычно начинают с изучения полной себестоимости продукции в целом и по основным элементам затрат.

Себестоимость - это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Таблица 2.2.

Расчет стоимости продуктов на 1000 кг. теста

Продуктов на 1 кг. теста	Стоимость 1 кг. продуктов (руб.)	Продуктов на 1000 кг. теста	Стоимость продуктов на 1000 кг теста (руб.)
Соль - 0,01 кг.	10	10 кг	100
Дрожжи - 0,01 кг.	50	10 кг	500
Масло - 0,02кг.	70	20 кг	1 400
Вода - 0,25 кг.		250 кг	
Мука - 0,6 кг	17	600 кг	10 200
Итого на 1000 кг. Теста			12 200

$12\ 200 / 2000 = 6,1$ рублей на буханку хлеба.

А также при расчете себестоимости в нее включаются переменные, постоянные издержки.

Таблица 2.3.

Постоянные затраты на производство продукции

№		На месяц, руб.	На день, руб.
1	Электроэнергия	200	6,67
2	Амортизация	6 183,3	206,1
3	Заработная плата	28 000	966,67
4	Взносы на обязательное страхование	9 520	328,67
5	Топливо	800	26,67
6	Аренда помещения	5 000	166,7
7	Реклама	300	10
8	Прочие расходы	2 000	66,67
ИТОГО:		52 003,3	1 733,44

Итого расходов (не считая стоимости материалов) в день составляет 1733,44 рублей.

Так как дневной план производства продукции составляет 243 булок хлеба в день, то

$1\ 733,44 / 243 = 7,13$ рублей на булку хлеба.

Объединив расходы по производству мы получаем полную себестоимость на единицу выпускаемой продукции

$6,1 + 7,13 = 13,23$ рублей.

Себестоимость 1 булки хлеба составляет 13,23 рублей.

Установленная предприятием цена 1 булки хлеба составляет 20 рублей.

Таблица 2.4.

Структура затрат на производство продукции на 2018 г.

Затраты на производство продукции / Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	План	Факт	+	План	Факт	+, -
Оплата труда	26,541	29,882	+3,341	17,2	18,3	+1,1

Отчисления в фонд социальной защиты	1,5	1,5	0	1	1	0
Материальные затраты	120,206	122,09	+1,884	77,7	74,6	-3,1
В том числе: Сырье и материалы	87,918	95,342	+7,424	56,9	58,3	+1,4
Топливо	10,51	6,43	-4,08	6,8	3,9	-2,9
Электроэнергия и.т. д.	21,778	20,277	-1,5	14	12,3	-1,7
Прочие затраты	6,4	10,1	+3,7	4,1	6,2	+2,1
Полная себестоимость	154,647	163,572	+8,925	100,0	100	-
В том числе: переменные затраты	146,747	151,972	+5,225	94,9	92,9	-2
постоянные затраты	7,9	11,6	+3,7	5,1	7,1	+2

Из таблицы видно, что в фактические затраты организации выше плановых на 8,925 тыс. руб. за счет увеличения материальных затрат на 1,884 тыс. руб., за счет увеличения заработной платы на 3,341 тыс. руб., за счет увеличения прочих затрат на 3,7 тыс. руб.

Перерасход произошел по всем видам и особенно по оплате труда.

Увеличилась сумма, как переменных, так и постоянных расходов.

Проанализируем финансовые результаты организации.

Таблица 2.5.

Анализ прибыли

Наименование показателя	2018 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2016г ., тыс. руб.	Отклонение, тыс. руб.		Урове нь в % к выручк е в 2018 г	Урове нь в % к выручк е в 2017 г	Изменен ие 2018 г. к 2017 г., %	Урове нь в % к выручк е в 2016 г	Изменен ие 2017 г. к 2016 г., %
1	2	3	4	5=гр 2-гр3	6=гр 3-гр4	7	8	9	10	11
Выручка (нетто) от продажи товаров,	1510 0	1468 7	12617	413	2070	100,00	97,26	2,74	83,56	13,7

продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналог. платежей)										
Себестоимость продукции, работ, услуг	1351 0	1364 7	11669	-137	1978	89,47	90,38	-0,91	77,28	13,1
Валовая прибыль	1590	1040	948	550	92	10,53	6,89	3,64	6,28	0,61
Коммерческие расходы	267	110	98	157	12	1,77	0,73	1,04	0,65	0,08
Управленчески е расходы	370	370	309	0	61	2,45	2,45	0,00	2,05	0,4
Прибыль (убыток) от продаж	953	560	541	393	19	6,31	3,71	2,60	3,58	0,13
Прочие доходы	13	51	12	-38	39	0,09	0,34	-0,25	0,08	0,26
Прочие расходы	225	68	22	157	46	1,49	0,45	1,04	0,15	0,3
Прибыль (убыток) до налогообложен ия	741	543	531	198	12	4,91	3,60	1,31	3,52	0,08
Текущий налог на прибыль	178	130	127	47,52	2,88	1,18	0,86	0,32	0,84	0,02
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	563	413	404	150,4 8	9,12	3,73	2,73	1,00	2,67	0,06

Согласно представленным расчетам можно сделать следующие основные выводы:

1. Наблюдается значительный рост выручки в 2017 году на 2 070 тыс. руб., в 2018 году так же наблюдается увеличение данного показателя, но в значительно меньшем объеме (413 тыс. руб.).

2. Себестоимость росла значительно меньшими темпами, в 2017 году даже наблюдается снижение себестоимости на 137 тыс. руб. (была списана часть основных средств – уменьшились амортизационные отчисления, снизились прочие расходы), в связи с чем, валовая прибыль выросла в 2018 году на 550 тыс. руб., наблюдается рост доли валовой прибыли в выручке 2010 года.

3. В связи с новой рекламной и маркетинговой политикой, разработанной на 2018 год, значительно увеличились коммерческие расходы. В 2018 году была проведена широкая рекламная акция.

4. По итогам деятельности чистая прибыль организации выросла на 150 тыс. руб., обеспечив тем самым финансовые возможности для дальнейшего расширения деятельности, активизации сбытовой, рекламной, ассортиментной политики.

Необходимо учитывать, что показатели рентабельности более полно, чем показатели прибыли характеризуют финансовую деятельность организации.

К основным показателям этого блока, используемым для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида, относятся рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала. Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6.

Показатели рентабельности

Показатели рентабельности	Порядок расчета	2016 год	2017 год	2018 год
Рентабельность продукции, %	c050/c010	541/12617=4,29	560/14687=3,81	953/15100=6,31
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	c140/c010	531/12617=4,21	543/14687=3,70	741/15100=4,91
Чистая рентабельность, %	c190/c010	404/12617=3,20	413/14687=2,81	563/15100=3,73
Рентабельность совокупного капитала, %	c190/c300	404/1179=34,27	413/1325=31,17	563/2146=26,23
Рентабельность собственного капитала, %	c190/c490	404/620=65,16	413/925=46,65	563/1488=37,84
Валовая рентабельность, %	c029/c010	948/12617=	1040/14687=7,08	1590/15100=10,53
Рентабельность основной деятельности, %	c050/(c020+c030+c040)	541/(11669+98+309)=4,48	560/(13647+110+370)=3,96	953/(13510+267+370)=8,55
Коэффициент устойчивого экономического роста	(c190-див.)/c490	404/620=65,16	413/925=46,65	563/1488=37,84

Показатели рентабельности отражают следующую динамику развития:

1. Рентабельность продукции, чистой и бухгалтерской прибыли имеет положительную динамику, наблюдается некоторое снижение данных показателей в 2017 году и значительный рост в 2018 г.

2. Рентабельность совокупного капитала ежегодно снижается в связи с увеличением валюты баланса (преимущественно за счет роста собственного капитала). Подобная тенденция наблюдается и у показателя рентабельности собственного капитала.

3. По валовой рентабельности наблюдается значительное снижение в 2018 году. Что свидетельствует о том, что выручка от реализации растет большими темпами, чем валовая прибыль (значит, наблюдаются высокие темпы роста себестоимости услуг).

4. Положительным является увеличение показателя рентабельности основной деятельности, что может свидетельствовать о более эффективном формировании полной себестоимости услуг. Рентабельность собственного капитала, имеет отрицательную динамику, на что необходимо обратить внимание руководителю.

Проанализируем расходы организации.

Таблица 2.7.

Анализ состава, структуры и динамики расходов за 2016-2018 г.

Показатели	2016 г, тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018, тыс. руб.	Изменение в абсолютном выражении на 2017 г.	Изменение в абсолютном выражении в 2018 г.	Темп прироста в 2017 г, %	Темп прироста в 2018 г, %
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	11669	13647	13510	1978	-137	17,0	-1,0
Коммерческие расходы	98	110	267	12	157	12,2	142,7
Управленческие расходы	309	370	370	61	0	19,7	0,0
Прочие расходы	22	68	225	46	157	209,1	230,9
ЕНВД	105	112	126	6,5	14,3	6,2	12,8
Текущий налог на прибыль	22	18	52	-3,5	33,7	-16,0	183,1
Всего расходов:	12225	14325	14550	2100	225	17,2	1,6

По данным таблицы можно сделать следующие выводы.

В 2017 г по сравнению с 2016 г. наблюдается прирост всех расходов в абсолютном выражении на 2100 тыс. руб., или на 17,2%.

Все элементы расходов также увеличились: наибольший прирост в абсолютном выражении произошел по себестоимости проданных товаров (1987 тыс. руб.), в относительном выражении максимально выросли прочие расходы (209,1 % прироста). В 2018 г по сравнению с 2017 г. наблюдается прирост всех расходов в абсолютном выражении на 225 тыс. руб., или на 1,6%. Таким образом, можно отметить тенденцию снижения темпов роста

расходов. При этом все статьи расходов возросли, за исключением себестоимости проданных товаров, работ, услуг (снижение составило 137 тыс. руб. или 1 %). Прочие расходы возросли на 157 тыс. руб. или 230,9 %, коммерческие расходы также выросли на 157 тыс. руб. (что составляет 142,7 % прироста), управленческие расходы не изменились.

Также из таблицы видно, что размер ЕНВД значительно превышает размер налога на прибыль, из чего следует, что оптовые продажи составляют небольшую часть в деятельности организации.

Далее необходимо провести анализ удельного веса каждой статьи в общей сумме расходов организации.

Таблица 2.8.

Анализ структуры расходов за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г., тыс. руб.	Уд. вес, %	2017 г., тыс. руб.	Уд. вес, %	2018 г., тыс. руб.	Уд. вес, %
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	11669	95,45	13647	95,27	13510	92,85
Коммерческие расходы	98	0,80	110	0,77	267	1,84
Управленческие расходы	309	2,53	370	2,58	370	2,54
Прочие расходы	22	0,18	68	0,47	225	1,55
ЕНВД	105	0,86	112	0,78	126	0,87
Текущий налог на прибыль	22	0,18	18	0,13	52	0,36
Всего расходов:	12225	100,00	14325	100,00	14550	100,00

Итак, наибольший удельный вес среди представленных расходов имеет себестоимость проданных товаров (за последние 3 года он снизился с 95,45 % до 92,85 %). При этом доля коммерческих расходов составила в 2018 г. 1,84 % (в 2008 г. – 0,8%), доля управленческих расходов – 2,54 % (в 2016 г. 2,53 %). Доля остальных расходов менее 1 %.

Таким образом, резервы снижения расходов необходимо искать прежде всего в себестоимости товаров.

Состав себестоимости товаров представлен в таблице 3.5.

Таблица 2.9.

Анализ структуры себестоимости товаров

Статьи затрат	2016		2017		2018		Изменение на 2017 г.		Изменение на 2018 г.	
	тыс. руб	уд. вес %	тыс. руб	уд. вес %	тыс. руб	уд. вес %	тыс. руб	уд. вес %	тыс. руб	уд. вес %
1.1 Прямые расходы, в том числе:	7017,80	58,1	8722,20	61,7	8311,60	58,8	1704,40	3,6	-410,60	-3,0
Стоимость товаров	6453,50	53,4	8143,50	57,6	7709,30	54,5	1690,00	4,2	-434,20	-3,2
Транспортные расходы	564,30	4,7	578,70	4,1	602,30	4,3	14,40	-0,6	23,60	0,2
1.2 Косвенные расходы, в том числе:	4651,20	38,5	4924,80	34,9	5198,40	36,7	273,60	-3,7	273,60	1,9
Заработная плата персонала	4080,00	33,8	4320,00	30,6	4560,00	32,2	240,00	-3,2	240,00	1,7
Начисления на заработную плату	571,20	4,7	604,80	4,3	638,40	4,5	33,60	-0,4	33,60	0,2
Коммерческие расходы	98,00	0,8	110,00	0,8	267,00	1,9	12,00	0,0	157,00	1,1
Управленческие расходы	309,00	2,6	370,00	2,6	370,00	2,6	61,00	0,1	0,00	0,0
Всего	12076,00	100,0	14127,00	100,0	14147,00	100,0	2051,00	0,0	20,00	0,0

Из таблицы следует, что в себестоимости наибольший удельный вес имеет себестоимость товаров (т.е. их закупочная стоимость) – он составляет 54,5 % в 2018 г. Заработная плата персонала в 2018 г. составила 32,2 % себестоимости, а начисления на нее 4,5 %. Доля транспортных расходов 4,3 %. В целом можно отметить, что структура себестоимости достаточно стабильна, отклонения удельного веса элементов затрат составляют не более 4,5 %.

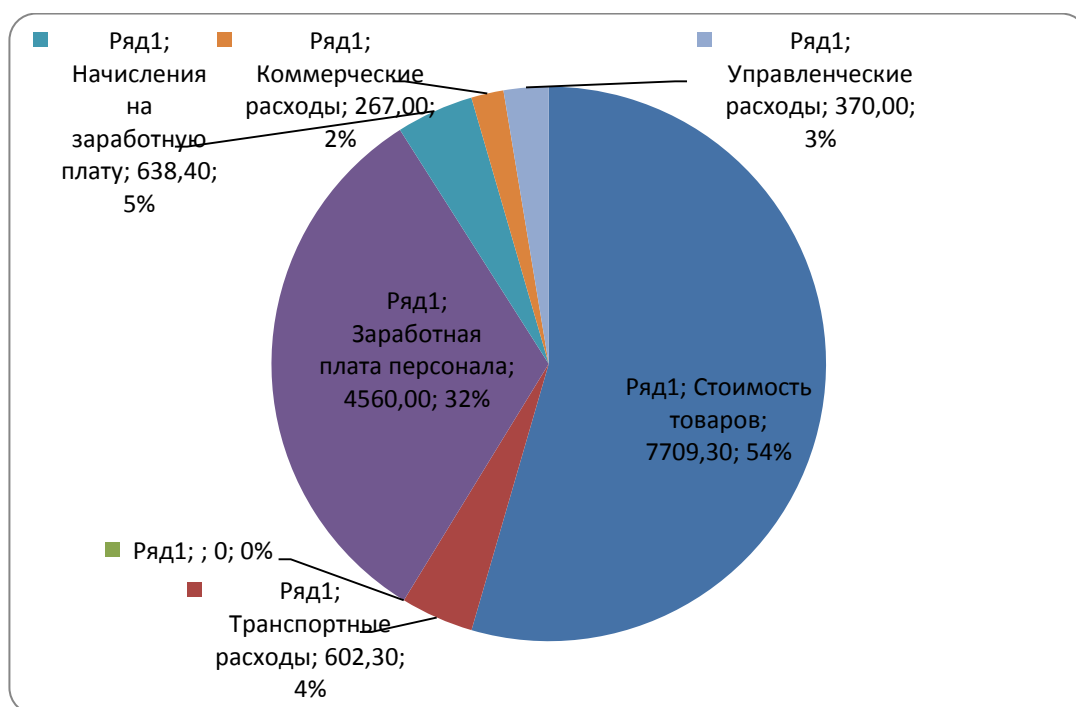


Рис. 2.2 Структура себестоимости в 2018 г.

Таким образом, в целом переменные расходы составляют 94 % всех затрат и их доля в 2018 г. немного снизилась. При этом прямые расходы составили в 2018 г. 57,8 % (также наблюдается снижение).

В целом в структуре затрат преобладает стоимость товаров (более 50 %).

Глава 3. ОПТИМИЗАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ИП МОНГУШ О.А.

3.1. Пути снижения издержек производства организации

Объем производства при неизменной стоимости материальных и трудовых ресурсов увеличивается только в результате снижения себестоимости.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости [39, с. 170].

Успех борьбы за снижение себестоимости решает, прежде всего, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате. Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда на организациях снижаются затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях, как правило, не изменяются.

В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости единицы продукции уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми

же затратами труда выработать больше продукции. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость продукции за счет уменьшения доли заработной платы в единице продукции одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат (а в общезаводских почти полностью) - условно-постоянные расходы (амортизация оборудования, содержание зданий, содержание цехового и общезаводского аппарата и другие расходы), не зависящие от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль организации увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности организации. Последовательное осуществление на организациях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и

управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по организации дает крупный эффект.

3.2. Пути повышения эффективности управления издержками организации

Мероприятия по совершенствованию управления затратами как мера выхода организации из кризиса.

Управление в области затрат должно охватывать совокупность методов, которые с опережением влияют на структуру и динамику затрат в сторону их снижения.

В современной мировой практике для совершенствования управления затратами используют такие методы [15, с. 129]:

1. Метод запланированных затрат - при определении плановых (целевых) затрат делается упор на ранние фазы разработки продукта.

Плановые затраты формируются в три этапа:

- устанавливаются реалистичные плановые цены на товары и услуги;
- намечается размер прибыли;
- рассчитывают максимально допустимые затраты на продукт.

Этот метод позволяет вырабатывать долгосрочную конкурентную стратегию в области затрат на новую продукцию. Его можно рассматривать как стратегическое средство управления затратами.

2. Метод формирования затрат на основе отдельных процессов. Суть метода состоит в разбивке общих затрат на отдельные величины, которые

определяются по отдельным процессам или видам деятельности и оказывают существенное влияние на уровень совокупных затрат организации.

Это позволяет увеличить «прозрачность» косвенных расходов, ясно понять причины их возникновения, получить более точную калькуляцию.

Под процессами в этом методе понимаются отдельные виды деятельности с взаимно переплетающимися затратами, которые распространяются на все предприятие (например, сбыт продукции).

Этот метод является средством более точной калькуляции совокупных затрат организации.

3. Метод, учитывающий жизненный цикл продукции. Использование этого метода рассчитано на систематическое сокращение затрат по всему жизненному циклу, включая до- и после производственные услуги. Прежде всего, следует воздействовать на предшествующие производству стадии, где закладывается до 95% всех затрат по созданию новой продукции.

Наибольший потенциал воздействия имеется на этапе конструирования и разработки, причем на конечной стадии разработки заново может быть пересчитано лишь 5% общей величины затрат, а 80-90% затрат практически уже зафиксированы. Поэтому инженерным службам надо ставить задачи не только технические, но и специально связанные с будущими затратами, так называемое «конструирование по издержкам» [24, с. 188].

При этом необходимо учитывать затраты не только на материалы и рабочую силу, но и затраты во всех подразделениях, обеспечивающих производство. Этот метод помогает создать у инженерного персонала полное представление о затратах организации и позволяет снизить затраты производства и логистики.

В настоящее время метод этот на организациях трудно реализуется.

Перспективы его использования связывают с предстоящими крупными технологическими изменениями, которые потребуют ранней информации о предполагаемых затратах.

4. Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов. Этот способ управления затратами базируется на постоянном сопоставлении показателей организации по продукции и процессам с аналогичными данными других предприятий. Он включает следующие этапы:

- идентификация отставаний в критически важных для организации областях по сравнению с лучшими образцами;
- выявление причин отставания и возможностей для улучшения положения;
- разработка мероприятий по достижению цели.

В основе метода - оптимизация деятельности организации и, в частности, таких параметров, как затраты, качество, сроки.

Предпосылкой анализа должно быть наличие вне- и внутрифирменной сравнительной базы, позволяющей провести прямое или косвенное сравнение. Этот метод используется в мировой практике, хотя основным препятствием его широкого применения является отсутствие убедительной сопоставительной базы.

5. Метод стратегического управления затратами

Управление затратами не является самоцелью, а должно обеспечивать разработку и выполнение деловой стратегии организации.

С этой точки зрения стратегическое управление организацией - это непрерывный процесс, включающий:

- формулировку стратегии;
- распространение в организации информации о выработанной стратегии;
- выбор и реализация тактики для проведения в жизнь стратегической линии;
- разработку и внедрение методов контроля и регулирования по осуществлению практических шагов реализации тактики и, следовательно, успеха в достижении стратегических целей.

На первой стадии информация о прогнозируемом уровне затрат по видам продукции и видам деятельности организации является исходной для оценки стратегических альтернатив. Стратегии, которые не являются обоснованными по затратам в сравнении с предполагаемым доходом, не приведут к необходимой отдаче (прибыльности) и не могут считаться приемлемыми.

На второй стадии размер прогнозных затрат по видам деятельности и размерам доходов представляют собой один из важных путей, по которым выработанная стратегия распространяется в организации.

Позиции, приводимые в стратегическом плане, являются той информацией, на которую люди обращают внимание. Таким образом, обоснованные по доходности (прибыльности) позиции стратегии организации, это то, что является критическим для успеха принятой стратегии.

На третьей стадии должны быть разработаны конкретные тактические шаги, направленные на поддержание общей стратегической линии, которые затем должны быть сделаны. Бухгалтерский, стратегический учет и анализ уровня затрат и доходов должны являться одним из ключевых элементов при принятии решений о том, какие тактические программы будут наиболее эффективны с точки зрения достижения организацией своих стратегических целей [22, с. 199].

На четвертой стадии применение эффективных методов контроля и регулирования по осуществлению практических шагов реализации тактики, в основном, держится на данных управленческого и бухгалтерского учета затрат на производство в сравнении с нормативными, с плановыми сметами расходов и планами по доходам (прибыли). Для того, чтобы принести максимальную пользу, эти инструменты должны быть точно вписаны в стратегический контекст организации.

Стратегическое управление затратами представляет собой совокупность трех важных моментов стратегического управления:

1. Анализ цепочки ценностей

Концепция цепочки рассматривает предприятие лишь как одно из звеньев длинной цепи видов деятельности, создающих ценность (от исходного сырья до конечного потребителя).

2. Анализ стратегического позиционирования

Управление затратами различно, в зависимости от стратегии. Возможны несколько стратегий, которых может придерживаться предприятие, чтобы выиграть в конкурентной борьбе.

3. Анализ факторов, определяющих затраты

Структурные факторы (стратегические варианты для организации): масштаб; диапазон; опыт; технологии; сложность.

Снижение затрат на производство продукции - сложный процесс, требующий от рабочих, специалистов и руководителей организации соблюдения запланированного уровня затрат трудовых, материальных и энергетических ресурсов, эффективного использования оборудования, поиска резервов экономии ресурсов.

Снижения затрат производства достигают в результате:

- применения ресурсосберегающей технологии, обеспечивающей экономию материалов и энергии, высвобождение работников;
- строгого соблюдения технологической дисциплины, приводящего к сокращению потерь от брака;
- использования технологического оборудования, особенно дорогостоящего, в экономически эффективных областях и режимах;
- сбалансированной эксплуатации производственных мощностей, приводящей к сокращению стоимости основных средств, полуфабрикатов и запасов готовой продукции;
- разработки оптимальной стратегии технического развития организации, обеспечивающей рациональный уровень затрат и получение прибыли на создание технического потенциала организации;

- повышения организационного уровня производства, влекущего за собой сокращение потерь рабочего времени, длительности производственного цикла и, как следствие, снижение себестоимости продукции и размеров оборотных средств организации;

- внедрения эффективных систем внутрипроизводственных экономических отношений, способствующих экономии всех видов ресурсов, повышению качества продукции

- рационализации организационной структуры системы управления производством, а значит, сокращения затрат на управление, повышения его эффективности.

Каждое направление снижения затрат производства предполагает ряд мероприятий, которые в совокупности составляют конкретные планы работы по направлениям.

Резервы снижения затрат имеются во всех звеньях организации. К поиску их и использованию могут быть привлечены все работники организации.

Встает задача выбора адекватной системы стимулирования, побуждающей персонал организации к снижению затрат.

Стимулирование (мотивация) - это такое воздействие на сознание людей, которое способствует формированию мотива, подталкивающего к реализации определенных целей и задач.

Различают моральные и материальные стимулы.

Эффективное воздействие стимулирующей системы обеспечивается соблюдением следующих принципов:

- четкая постановка целей (однозначное определение результатов, на достижение которых нацелено стимулирование, уровня и состава затрат, на снижение которых способен воздействовать работник);

- использование продуманных, обоснованных и приемлемых критериев измерения и оценки;

- жесткая взаимосвязь поощрения и результата по объему и во времени;

- применение в меру напряженных нормативов, контроль за ними и наличие механизма их пересмотра;
- соблюдение «порога чувствительности» системы стимулирования.

В зависимости от того, какое место работник занимает в производственном процессе и каковы его возможности в части снижения затрат, могут использоваться различные системы стимулирования: гибкая оплата труда, участие в доходе подразделения (организации) или прибылях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Себестоимость продукции (услуг) является одним из основных факторов, влияющих на эффективность деятельности организации. От того, насколько организация эффективно использует резервы снижения себестоимости выпускаемой продукции (услуг), зависит эффективность деятельности организации в целом.

В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности организации: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда, степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность.

В организации выделяют себестоимость товаров и издержки обращения.

Категория издержки обращения связана с процессом реализации товаров. Дополнительными издержками обращения являются издержки на упаковку, сортировку, транспортировку и хранение товаров. Этот вид издержек обращения близок к издержкам производства и, входя в стоимость товара, увеличивает последнюю. Дополнительные издержки возмещаются после продажи товаров из полученной суммы выручки. Чистые издержки обращения - издержки на торговлю (зарплата продавцов и т.д.), маркетинг (изучение потребительского спроса), рекламу, затраты на оплату персонала штаб-квартиры и т.д. Чистые издержки не увеличивают стоимости товаров, а возмещаются после продажи из прибыли, созданной в процессе производства товаров.

Издержки обращения являются важной составной частью затрат организации по осуществлению хозяйственной деятельности. Однако затраты торгового организации – понятие более широкое, чем издержки

обращения. Помимо них, в состав затрат входят расходы на закупку товаров, налоги, уплачиваемые за счёт финансовых результатов деятельности, и прочие расходы. Затраты образуют фундамент уровня цен, то есть самую низкую цену, которую способно назначить организация за продаваемый товар.

Управление издержками обращения является важным направлением менеджмента организации.

Оценка деятельности ИП Монгуш О.А. выявила следующие результаты.

Оценка ликвидности и платежеспособности показала следующее: коэффициенты покрытия запасов и доля собственных оборотных средств в покрытии запасов свидетельствуют о некотором ухудшении ситуации в отношении ликвидности организации. Однако платежная готовность остается на достаточно высоком уровне, на что, в частности, указывают высокие значения коэффициентов абсолютной ликвидности и маневренности функционирующего капитала. Тем не менее, обозначенная тенденция – неблагоприятная.

Организация является финансово устойчивым, все рассчитанные показатели финансовой устойчивости в динамике улучшаются

ИП Монгуш О.А. является прибыльным и рентабельным, однако в 2016-2018 гг. не соблюдается «золотое правило», когда темпы роста прибыли превышают темпы прироста выручки и авансированного капитала. Размер капитала возрастает опережающими темпами, что свидетельствует о снижении эффективности его использования. Однако возможны и отклонения от идеальной зависимости. В 2018 году организация осуществляет расширение торговых площадей и их ремонт, что вызвало рост показателя «Незавершенное строительство» и эта деятельность сопряжена со значительными вложениями финансовых ресурсов, которые не дают сиюминутной выгоды, но впоследствии могут окупиться. Это объясняет и

снижение отдельных коэффициентов деловой активности (ресурсоотдачи, фондоотдачи, оборачиваемости собственного капитала).

Положительным является тот факт, что к 2018 году показатель оборачиваемости кредиторской задолженности превышает показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, это значит, что фирма дольше пользуется заемными средствами, чем предоставляет в пользование свои (при отсутствии просроченных обязательств между контрагентами это происходит, как правило, на бесплатной основе).

По результатам расчета показателей для оценки удовлетворительности структуры баланса организации установлено, что структура баланса и платежеспособность может быть признана удовлетворительной. Это подчеркивают и коэффициенты восстановления платежеспособности, утраты платежеспособности, показатель которых значительно больше единицы. Таким образом, финансовое состояние организации может быть охарактеризовано как удовлетворительное.

С целью совершенствования управления затратами на предприятии были предложены два мероприятия:

1. Снижение транспортных затрат путем заключение договора с транспортной компанией (сокращение собственного отдела доставки). В настоящее время доставка товаров в магазины большей частью осуществляется с помощью нанятых водителей с личными автомобилями.

Однако поскольку водители работают на постоянной основе, это требует значительных расходов на оплату труда и компенсацию расходов на автомобиль. По нашему мнению, более эффективным будет заключение договора с транспортной компанией и оплата только по фактическим заказам.

В результате балансовая прибыль возрастет на 556,56 тыс. руб. или на 75,1 %, чистая прибыль – на 92,1 %, рентабельность продаж на 2,9 %, а рентабельность деятельности на 3,35 %.

2. Оптимизация поставщиков.

Для целей оптимизации в закупке также необходимо проанализировать принцип выбора поставщиков предприятием, качество проработки рынка поставщиков, существующие договоренности.

Критерии выбора поставщика далеко не ограничиваются ценой и качеством товара. Кроме них можно привести целый ряд существенных требований к поставщику, которые могут быть более важны для организации, что определяется спецификой его деятельности.

Для данного мероприятия рекомендуется вменить в обязанности товароведа анализ рынка и выбор максимально подходящего поставщика на данном этапе по каждому направлению закупок.

В результате балансовая прибыль возрастет на 366,01 тыс. руб. или на 49,4 %, чистая прибыль – на 58,3 %, рентабельность продаж на 1,76 %, а рентабельность деятельности на 2 %.

В результате данных мероприятий ожидается сокращение затрат на 105,87 тыс. руб., а также снижение стоимости товаров на 5 %.

В результате обоих мероприятий предприятие получит прирост товарооборота на 1510 тыс. руб. или 10 %, а прирост чистой прибыли при этом составит 725,57 тыс. руб. или 128,9 %

Рентабельность продаж повысится на 4,15 %, а рентабельность деятельности на 4,86 %. Очевидно, что предлагаемые мероприятия положительно повлияют на общие результаты деятельности организации и сократят затраты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс РФ. – 2010 // СПС «Консультант-плюс»
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99).
3. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности организации: Учебно-методическое пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2010.
4. Адаев Ю. В. Анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка и аудит: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 2010.
6. Астринский Д. Экономический анализ финансового положения организации // Экономист. – 2007. - №12.
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 222 с.
8. Балабанов И.Б. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 208 с.
9. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2009 – 366 с.
10. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2008. – №4.
11. Брызгалин А., Берник В. Общие принципы отнесения затрат на себестоимость продукции (работ, услуг) // Финансовая Россия, №15. - 2009
12. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2004. – 576 с.
13. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. - М.: ДИС, 2008.

14. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации. – Минск: Экоперспектива, 2005.
15. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2009.
16. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния организации. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2007.
17. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2010.
18. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Фактор, 2009.
19. Крейнина М.Н. Финансовое состояние организации. Методы оценки. - М.: ИКЦ «ДИС», 2006. –224с.
20. Кузнецов С.И., Плотникова Л.К., Кайро О.В., Бариленко В.И. Анализ финансовой отчетности. – М: КНОРУС, 2010.
21. Лебедев В.Г., Томилина Д.Н., Бургунова Г.Н. Методика анализа деятельности организации в условиях рынка. – СПб: СПбГИЭА, 2006. – 234 с.
22. Луговой В.А. Учет затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг): Методика и практикум. - М.: Финансы и статистика, 2010.-144 с.
23. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности организации. - М.: ЮНИТИ, 2010.
24. Матвейчева Е., Вишнинская Г. Финансовые результаты деятельности организации // Аудит и финансовый анализ. – 2007. - №1.
25. Николаева С.А. Формирование себестоимости в современных условиях // Бухгалтерский учет. - №11. – 2007.
26. Орлов Б.Л., Осипов В.В. Управленческий и финансовый анализ деятельности организации. Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Пищепромиздат, 2009.
27. Осипенкова О.П. Управленческий учет: Учебное пособие. - М.: Экзамен, 2007. - 397с.

28. Палий В.Ф., Вандер Вил Р. Управленческий учет. М.: Инфра, 2008. - 511с.
29. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности организации: 4-е изд., перераб. и доп. — Минск: ООО «Новое знание», 2010.
30. Соснаускене О.И., Драгункина Н.В. Финансовый анализ организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: Практическое пособие. - М: Экзамен, 2010.
31. Томас Р. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности: Пер с англ. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2009.
32. Финансы предприятий / под ред. Н.В.Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 447 с.
33. Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства / под ред. Д.С.Молякова. – М.: Финансы и статистика, 2008 – 400 с.
34. Черненко А.Ф., Сосненко Л.С., Свиридова Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс: Учебное пособие для вузов. Изд. 2-е, перераб., доп. М: КноРус, 2010.
35. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. - СПб.: Бизнес-Микро, 2006. - 388с.
36. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2010.
37. Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат. - М.: Филин, 2007. - 344с.
38. Шнайдерман Т.А. Состав и учет затрат, включаемых в себестоимость. - М.: Финансы, 2007. – 136 с.
39. Экономический анализ / Под ред. М. И. Баканова и А. Д. Шеремета. — М.: Финансы и статистика, 2009.
40. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.