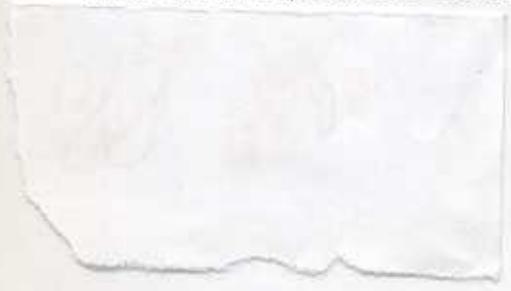


ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ СВЯЗИ, ИНФОРМАТИЗАЦИИ И
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ФАКУЛЬТЕТ «ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ
ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»



Курсовая работа
по дисциплине «Анализ проектов»
Тема:
**«ПРОГНОЗ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА»**

Выполнила: студентка группы
123-10 Мр Ким Наталья

Приняла:

Ташкент 2013

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Введение.....	3
2. Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия связи.....	6
3. Задание №1.....	7
4. Задание№2.....	8
5. Задание№3.....	12
6. Задание№4.....	16
7. Задание№5.....	18
8. Задание№6.....	21
9. Заключение.....	25
10.Список использованной литературы.....	29

ВВЕДЕНИЕ

Прогноз прибыли от реализации инвестиционного проекта производится с помощью стандартного подхода, предполагающего последовательное вычитание из доходов предприятия (выручки) всех его издержек, в число которых включаются издержки на приобретение сырья и материалов, покупных изделий и полуфабрикатов, зарплата основных рабочих, издержки на энергию и топливо, амортизация, административные затраты, издержки, связанные с продажей и налоги.

Особое внимание уделим налогам, которые инвариантны по отношению к типу производства. Все налоговые платежи подразделяются на три группы, согласно следующей схеме, представленной на рисунке: налоговые издержки, включенные в себестоимость, налоговые платежи, включенные в цену и налог на прибыль. Наиболее часто меняющаяся часть - это налоги, относимые на себестоимость продукции. Прогноз прибыли необходимо производить исходя из системы налогов, действующей на момент разработки инвестиционного проекта.

Прогноз прибыли строится на основе анализа хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ хозяйственной деятельности (АХД) стоит на важном месте в экономике. АХД рассматривают как одну из функций управления предприятием.

Для управления производством необходима полная и точная информация о ходе производственного процесса, о ходе выполнения планов. Одна из функций управления производством – учет. Он обеспечивает постоянный сбор, систематизацию и обобщение информации, необходимой для управления производством и контроля над выполнением планов и производственных процессов. Также для управления производством важно иметь представление не только о выполнении планов и результатах хозяйственной деятельности, но и о направлениях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Осмыслить и понять информацию можно при помощи экономического анализа. В процессе анализа начальные данные проходят аналитическую обработку: сравниваются достигнутые результаты производства с данными за прошлые

периоды времени, с показателями других предприятий и среднеотраслевыми показателями. Далее определяется влияние различных факторов на результативные показатели, выявляются ошибки, недостатки, перспективы, неиспользованные возможности и т.д.

На основании результатов анализа разрабатывают и обосновывают управленческие решения. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывая их, также является базой научного управления производством, обеспечивая его объективность и эффективность. То есть, экономический анализ является функцией управления, обеспечивающей научность принятия решений.

АХД, как функция управления, тесно взаимосвязан с планированием и прогнозированием производства, так и прибыли, так как осуществление этих функций невозможно без глубокого анализа.

АХД представляет собой не только средство обоснования планов, но и контроля за их выполнением. Планирование начинается и заканчивается анализом результатов деятельности предприятия. АХД дает возможность увеличить уровень планирования и научно его обосновать.

Значительная роль отводится анализу в области определения и использования резервов повышения эффективности производства. Он способствует экономичному использованию ресурсов, научной организации труда, новых технологий и т.д.

Следовательно, АХД это важный элемент в системе управления производством, действенное средство выявления резервов хозяйства, основа для разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Целью курсовой работы является углубление знаний в области анализа хозяйственной деятельности предприятия.

1. ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Экономический анализ представляет собой систему специальных знаний, связанных с исследованием тенденций хозяйственного развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения мероприятий по их использованию.

Предметом экономического анализа являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Объекты анализа – это показатели источников и средств основного и оборотного капитала, инвестиционной, лизинговой, маркетинговой и инновационной деятельности, бизнес-плана, финансового состояния, эффективности использования капитала, трудовых ресурсов, объема производства, реализации; ритмичности производства и качества продукции, прибыли и рентабельности.

Основные задачи экономического анализа:

1. изучение характера действий экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия.

2. научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления не имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

3. контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Анализ должен проводиться не только с целью констатации фактов, но и с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на экономические процессы. Именно по этой причине необходимо повышать оперативность и действенность анализа.

4. изучение влияние объективных и субъективных, внутренних и внешних факторов на результаты хозяйственной деятельности.

5. поиск резервов повышения эффективности функционирования предприятия на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики.

6. оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей и диагностика его положения на рынке продуктов и услуг. Объективная диагностика способствует повышению эффективности системы управления бизнес-процессами.

7. разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов.

Вариант 6

ОСНОВНЫЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СВЯЗИ

Таблица №1

Показатели	Период		Отклонение	
	Базисный год	Отчетный год	Абсол. Вел.	%
Доходы от основной деятельности тыс. сум	11234200	19142000	7907800	170,39
Численность штата чел.	76400	78200	1800	102,35
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов тыс. сум	4930600	6249000	1318400	126,73
Оборотные средства тыс. сум	197200	124900	-72300	63,33
Население тыс. чел.	312900	386700	73800	123,58
1. Производственная себестоимость тыс. сум	2641700	5660700	3019500	214,28
1.1. Фонд оплаты труда тыс. сум	603900	1591200	987300	263,48
1.2. Затраты на социальные отчисления тыс. сум	345800	661300	315500	191,23
1.3. Амортизация тыс. сум	125500	278000	152500	221,51
1.4. Материалы, топливо запасные части тыс. сум	733800	1546400	812600	210,73
1.5. Электроэнергия со стороны тыс. сум	140100	267900	127800	191,22
1.6. Ремонтный фонд тыс. сум	295400	694600	399200	235,13
1.7. Прочие производственные расходы тыс. сум	144000	301100	157100	209,09

1.8 Транспортные расходы тыс. сум	253200	320200	67000	126,46
2. Расходы периода тыс. сум	2492000	5664400	3172400	227,30
2.1. Административно-управленческие расходы тыс. сум	842800	1301000	458200	154,36
2.2. Операционные расходы тыс. сумм	1460600	4062700	2602100	278,15
2.3. Налоги, включаемые в себестоимость тыс. сум	188600	300700	112100	159,43
3. Финансовые расходы тыс. сум	-	-	-	-
4. Финансовые доходы тыс. сум	-	-	-	-
5. Переменные расходы тыс. сум	1300200	7492100	6191900	576,22
6. Постоянные расходы тыс. сум	3833500	3833500	0	100

ЗАДАНИЕ 1.

Таблица 2. Расчет динамики показателей, характеризующих конечные результаты.

Показатели	Период		Отклонение		Скор. Показатель	За счет изменения	
	Базисный год	Отчетный год	±	%		Доход	Население
Доходы от основной деятельности тыс. сум	11234200	19142000	7907800	170,39	19142000	7907800	-
Население тыс. чел.	312900	386700	73800	123,58	312900	-	73800
Душевой уровень потребления. сум/чел	35,9	49,5	13,6	137,88	61,18	25,28	-11,68

Вычисления в таблице показывают, как повлияли рост доходов от основной деятельности и рост населения на душевой уровень потребления услуг связи. Из таблицы видим, что душевой уровень потребления за отчетный год увеличился на 38%, что в абсолютном показателе составило 13,6 тыс. сум. Количество населения за тот же период выросло на 73800 тыс. человек (24%), в то время как темпы роста доходов повысились на 70% (7907800 тыс сум). Как видно из таблицы темпы роста доходов основной деятельности растут быстрее, чем темпы роста населения, что свидетельствует об увеличении потребляемых услуг связи, а соответственно и росте выручке от оказания этих услуг.

Можно выделить два основных фактора изменения душевого уровня потребления услуг связи – изменение услуг связи на 1 человека вследствие увеличения доходов и изменение тарифов на услуги связи. Рост доходов предприятия это одно из свидетельств интенсивного пути развития, который подразумевает обеспечение эффективности и конкурентоспособности за счет качественных преобразований. Следовательно, можно сделать вывод, что развитие экономики предприятия связи осуществляется интенсивным путем, т.к. изменение доходов от основной деятельности превышает изменение численности населения.

Расчет душевого уровня потребления услуг связи производится по формуле:

$$Y = \frac{D}{N},$$

где D – доходы от основной деятельности,

N – численность населения.

ЗАДАНИЕ 2

Показатель **производительности труда** Π_t определяется на предприятии связи путем деления доходов от основной деятельности D за определенный период времени (например, за год) на среднегодовую численность работников Π , т.е.

$$\Pi_t = \frac{D}{\Pi}$$

Для того чтобы оценить работу предприятия, необходимо исследовать динамику производительности труда фактическую (отчетного года) в сопоставлении с динамикой производительности труда – эталонной (базисного года).

Как показывают расчеты темпы роста фактической производительности труда гораздо выше планируемой, что свидетельствует о положительной работе предприятия в отчетном периоде.

Основным стоимостным показателем, который в наиболее общем виде характеризует эффективность использования всей совокупности основных фондов, является фондоотдача. Фондоотдача K показывает, сколько сум доходов дает использование одного сума стоимости основных фондов Φ ,

$$K = \frac{Д}{\Phi}$$

Показатель, обратный фондоотдаче, называется фондоемкостью $K\Phi$ и рассчитывается по формуле:

$$K\Phi = \frac{1}{K} = \frac{\Phi}{Д}$$

Фондоемкость показывает, сколько сумов основных фондов используется для получения единицы (одного сума) доходов связи.

Показатель фондовооруженности V характеризует обеспеченность предприятия средствами труда, вооруженность живого труда овеществленным трудом (основными фондами), и определяется отношением среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовой численности работников:

$$V = \frac{\Phi}{Ш}$$

Фондовооруженность показывает, сколько основных фондов (в сумах) приходится на одного работника связи.

Согласно приведенным данным уровень фондоотдачи повысился на 0,78 сум, что составило 34,21%. А вот фондовооруженность наоборот возросла на 15,37 тыс. сум. и составила 123,81 тыс. сум.

Для характеристики оборотных средств ОС применяются следующие показатели:

Коэффициент оборачиваемости K_o , определяемы отношением доходов от основной деятельности к среднегодовой величине ОС предприятия:

$$K_o = \frac{Д}{ОС}$$

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотными средствами за год.

Коэффициент, характеризующий длительность одного оборота K_d в днях:

$$K_d = \frac{360}{K_o} = \frac{360 \times OC}{D}$$

Коэффициент загрузки OC в обороте K_z , показывающий величину OC , используемую для получения одного сума доходов:

$$K_z = \frac{OC}{D}$$

Анализ показывает увеличение коэффициента оборачиваемости, что символизирует более быстрый темп прохождения оборотных средств все стадии производственного кругооборота.

Этому же способствует и сокращение длительности одного оборота.

Пути улучшения использования оборотных средств:

- Сокращение затрат времени на этапе формирования производственных запасов.
- Сокращение длительности цикла производства.
- Совершенствование технологии производства.
- Снижение времени документооборота на этапе реализации готовой продукции.
- Внедрение технически обоснованных норм расходов материалов и их экономия.

Таблица 3. Показатели эффективности использования производственных ресурсов и затрат.

<i>Показатели</i>	<i>Период</i>		<i>Отклонение</i>	
	<i>Базисный год</i>	<i>Отчетный год</i>	<i>±</i>	<i>%</i>
Доходы от основной деятельности тыс. сум	11234200	19142000	7907800	170,39
Численность штата чел.	76400	78200	1800	102,35
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов тыс. сум	4930600	6249000	1318400	126,74
Оборотные средства тыс. сумм	197200	124900	-72300	63,336714
Производительность труда тыс.сум/ чел	147,04	244,78	97,74	166,47

Фондоотдача, сум	2,28	3,06	0,78	134,21
Фондоемкость, сумм	0,44	0,33	-0,11	75
Фондовооруженность тыс. сум/чел	64,54	79,91	15,37	123,81
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, сум	56,97	153,26	96,29	269,01
Коэффициент длительности оборачиваемости оборотных средств, дн	6,32	2,35	-3,97	37,18
Коэффициент загрузки оборотных средств, сум	0,02	0,01	0,01	50

Производительность труда увеличилась на 97,74 тыс. сум/чел по сравнению с базисным годом. Из скорректированного показателя видно, что это произошло из-за увеличения доходов основной деятельности на 7907800 (или 70 %) и увеличения численности штата на 1800чел. (или 2%).

На производительность труда так же непосредственное воздействие оказывает такой фактор, как фондовооруженность,, которая показывает сколько сумов приходится на одного работника. Фондовооруженность выросла на 23,81 %, и составила 79,91 тыс. на человека.

Фондовооруженность оказывает влияние на величины фондоотдачи и фондоемкости. Фондовооруженность и фондоотдача связаны между собой через показатель производительности труда. Фондоотдача за отчетный год увеличилась на 34,21 %, в то время как фондоемкость уменьшилась на 25%.

Можно сделать вывод, что проводилась большая работа по повышению эффективности.

Анализ показывает увеличение коэффициента оборачиваемости на 96,29 сум в абсолютном показателе и на 169 % в относительном, что символизирует более быстрый темп прохождения оборотных средств всех стадии производственного кругооборота.

Этому же способствует и сокращение длительности одного оборота, которое выражается через коэффициент длительности оборотных средств. Коэффициент длительности сократился практически на 4 дня, что в

относительном показателе составляет 67%.

Коэффициент загрузки оборотных средств обратен коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 сум. реализованной продукции. За отчетный год, она уменьшилась ровно в 2 раза, что составляет 0,01.

Задание 3. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СИНТЕТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Таблица 4. Динамика синтетических показателей
производственной деятельности.**

Результаты деятельности предприятия характеризуются следующими показателями прибыли:

валовая прибыль от реализации продукции **ПВ**, которая определяется как разница между чистой выручкой от реализации **ЧР** и себестоимостью реализованной продукции **СР**:

$$\mathbf{ПВ = ЧР - СР;}$$

прибыль от основной деятельности ПОД, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода **РП**, и плюс или минус прочие доходы **ПД** или прочие убытки **ПУ** от основной деятельности:

$$\mathbf{ПОД = ПВ - РП + ПД - ПУ;}$$

прибыль (убытки) от общехозяйственной деятельности ПО, которая рассчитывается как алгебраическая сумма прибыли от основной деятельности плюс доходы **ДФ** и минус расходы **РФ** по финансовой деятельности:

$$\mathbf{ПО = ПОД + ДФ - РФ;}$$

прибыль до выплаты налога ПДН, которая рассчитывается как алгебраическая сумма прибыли от общехозяйственной деятельности и сальдо чрезвычайных прибылей **ЧП** и убытков **ЧУ**:

$$\mathbf{ПДН = ПОД + ЧП - ЧУ;}$$

чистая прибыль года ПЧ, которая остается в распоряжение предприятия после выплаты налога, представляет собой налогооблагаемую прибыль за вычетом налога на прибыль:

$$\mathbf{ПЧ = ПДН - НП.}$$

Исходя из полученных данных о прибыли видно, что чистая прибыль предприятия выросла на 28,15%, не смотря на то, что расходы периода увеличились на 127,30% и наблюдается повышение производственной себестоимости на 114%. Всё это объясняется повышением производительности труда на 66,77% и как следствием повышением доходов на 70,39%, которые смогли покрыть все расходы.

Большая степень обобщения эффективности функционирования различных элементов производственной системы достигается расчетом уровней рентабельности. Уровень общей рентабельности P определяется отношением валовой прибыли ПВ к среднегодовой стоимости производственных фондов ($\Phi + \text{ОС}$). Кроме того, рассчитываются такие уровни рентабельности, которые определяются отношением прибыли ПВ к сумме затрат производства и к чистой выручке от реализации ЧР. Таким образом, рентабельность, выраженная в процентах определяется:

$$\mathbf{P = \frac{ПВ}{\Phi + \text{ОС}} \times 100,}$$

$$\mathbf{P = \frac{ПВ}{ЧР} \times 100.}$$

Себестоимость – один из обобщающих показателей деятельности предприятия. В настоящее время в целом по отрасли связи, подотрасли и отдельным предприятиям исчисляется укрупненный единообразный стоимостный показатель – себестоимость 100 сум доходов. Экономический смысл показателя – определить, сколько текущих затрат потребовалось произвести для получения 100 сум доходов:

$$\mathbf{C = \frac{\text{Э}}{Д} \times 100,}$$

где C – себестоимость 100 сум доходов, Э – эксплуатационные затраты.

Увеличение себестоимости оказываемых услуг выросла за счет увеличения затрат. За отчетный период себестоимость 100 сум доходов возросла на 29,45%. Для определения основных направлений дальнейшего повышения эффективности производства необходимо, прежде всего, предпринять какие-то меры по снижению себестоимости. Можно предложить следующие пути выхода из сложившейся ситуации.

1. Внутренние:

технические – повышение технического уровня производства за счет внедрения новых передовых технологий, комплексной механизации и автоматизации, улучшения использования материальных и энергетических ресурсов;

экономические – улучшение организации производства и труда, совершенствование управления.

2. Внешние: не зависят от предприятия и в основном определяются ценами и тарифами.

Таблица 4

№	Показатели	Период		Отклонение	
		Базисный год	Отчетный год	±	%
1.	Чистая выручка от реализации, тыс. сум	11234200	19142000	7907800	170,39
2,	Производственная себестоимость тыс.сум	2641700	5660700	3019500	214,28
2.	Валовая прибыль, тыс. сум	8592500	13481300	4888800	156,90
3.	Расходы периода, тыс. сумм	2492000	5664400	3172400	227,30
4.	Прибыль от основной деятельности, тыс. сум	6100500	7816900	1716400	128,14
5.	Финансовые доходы, тыс. сум	-	-	-	-
6.	Финансовые расходы, тыс. сум	-	-	-	-
7.	Прибыль от общехозяйственной деятельности, тыс. сум	6100500	7816900	1716400	128,15
8.	Чрезвычайная прибыль	-	-	-	-
9.	Чрезвычайные убытки	-	-	-	-
10.	Прибыль до выплаты налога, тыс. сум	6100500	7816900	1716400	128,15

11.	Налог на прибыль, тыс. сум	488040	625352	137312	128,15
12.	Чистая прибыль, тыс. сумм	5612460	7191548	1579088	128,15
13.	Рентабельность, производственная (ресурсная) %	167,57	211,51	43,94	126,22
14.	Рентабельность услуг (затратная), %	76,49	70,43	-6,06	92,08
15.	Себестоимость 100 сум доходов, сум	45,70	59,16	13,46	129,45

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, выступают чистая выручка, прибыль и рентабельность. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой.

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Прибыль - это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии.

Рентабельность выступает важнейшим фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности предприятия и создает финансовую основу для ее расширения, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования предприятий как самостоятельных товаропроизводителей.

За отчетный год чистая выручка от реализации выросла на 70,39%, что в абсолютном показателе составляет 7907800 тыс. сумов. Так же выросла валовая прибыль на 4888800 тыс. сум или 57 %. За исследуемый период зафиксировано увеличение как расходов периода на 127,30%, что привело к увеличению себестоимости продукции на 114,28% или 3019500 тыс. сум. В то время, как прибыль от основной деятельности за отчетный год, увеличилась по сравнению с базисным годом на 1716400 тыс. сум или на 28% в относительном показателе, достигнув уровня 7816900 тыс. сум. Прибыль от

общехозяйственной деятельности и прибыль до выплаты налога так же соответственно увеличились- на 28%. Величина налога на прибыль также соответственно увеличилась(28%) В отчетном году данный показатель достиг уровня 625352. тыс. сум, увеличившись по сравнению с базисным годом на год на 137312 тыс. сум или на 28%. Чистая прибыль за отчетный период выросла на 28% или 1579088тыс. сум.

Согласно полученным данным уровень себестоимости 100 сум доходов продукции увеличился за отчетный год на 29% или 13 сум в абсолютном показателе по сравнению с базисным годом (46 сумов).

Производственная рентабельности выросла на 26% в относительном показателе, а рентабельность услуг понизилась на 8%

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что предприятие является финансово-устойчивым, потому как производственная рентабельность положительная.

При сопоставлении ресурсной рентабельности с индексом инфляции (7%) получается, что деньги вкладывать в предприятие выгодно, потому как рентабельность выше индекса инфляции.

При сопоставлении динамики ресурсной рентабельности с динамикой затратной рентабельности можно сделать вывод: затраты растут за счет повышения себестоимости оказываемых услуг связи, потому что происходит снижение затратной рентабельности.

ЗАДАНИЕ 4. ПОКАЗАТЕЛИ ИНТЕНСИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Важными характеристиками эффективности производительности труда являются прирост доходов от основной деятельности, полученный за счет роста производительности труда Δ Дпт, и условная экономия штата в результате роста производительности труда Δ Шу. Первый показатель может быть рассчитан в абсолютном и относительном выражении по формулам:

$$\Delta \text{ Дпт} = (\text{Пт}_2 - \text{Пт}_1) \text{Ш}_2 = (244,78 - 147,04) * 78200 = 7643268.$$

Процентный показатель рассчитывается по формуле:

$$D_{\text{инт}} = (Пт_2 - Пт_1)Ш_2 \times 100 / (Д_2 - Д_1) = (244,78 - 147,04) * 78200 * 100 / (19142000 - 11234200) = 764326800 / 7907800 = 96,65$$

$\Delta D_{\text{инт}}$ - доход от основной деятельности, полученный за счет роста производительности труда;

$Ш_2$ - численность штата в отчетном году

На основе полученных данных, можно сказать, что рост производительности труда составил 97 тыс.сум/ чел в абсолютном значении по отношению к базисному году, с учетом увеличения численности штата в отчетном году на 1800 человек обеспечил 764326 тыс прироста дохода от основной деятельности в базисном году, что составляет 96,65 % от общего прироста доходов от основной деятельности.

Показатель $\Delta Шу$ называется условным, поскольку он характеризует тот дополнительный штат, который потребовался бы для получения доходов от основной деятельности текущего года $Д_2$ при сохранении производительности труда на уровне предыдущего года $Пт_1$.

$$\Delta Шу = Д_2 / Пт_1 - Ш_2 = 19142000 / 147,04 - 78200 = 130182,3 - 78200 = 51982,26$$

человек

$\Delta Шу$ - условная экономия штата, чел

$Д_2$ - доходы отчетного периода

Результаты говорят о том, что понадобилось бы зачислить 51982 человека дополнительно в штат в отчетном году, при сохранении производительности труда на уровне предыдущего года, чтобы получить доход отчетного года.

Снижение себестоимости за счет роста производительности труда возможно только при опережении темпами роста производительности труда темпов роста средней заработной платы, так как только в этом случае снижаются затраты на оплату труда, приходящиеся на 10 сум доходов.

Чем выше удельный вес заработной платы в себестоимости продукции, тем больше влияние оказывает производительность труда на снижение себестоимости. Это можно установить из формулы:

$$\Delta I_c = (1 - I_z / I_{пт}) d_z$$

ΔI_c – Снижение себестоимости, %

I_z – Индекс роста заработной платы работника, %

$I_{пт}$ – Индекс роста производительности труда одного работника, %

d_z – удельный вес заработной платы в эксплуатационных расходах базисного периода, %

$$I_z = I_z \text{ отч} / I_z \text{ баз} = \left(\frac{\text{Фонд}_n^2}{Ш} \right) / \left(\frac{\text{Фонд}_n^1}{Ш} \right) = 20,34/7,9 = 2,58$$

$$I_{пт} = Пт2/Пт1 = 244,78/147,04 = 1,66$$

$$d_z = 603900/(2641700 + 2492000) * 100 = 11,76 \%$$

$$\Delta I_c = (1 - 2,58/1,66) \times 11,76 = -6,47\%$$

где I_j – индекс динамики j-статьи затрат;

I_d – индекс динамики доходов;

$d_{базj}$ – удельный вес статьи затрат в структуре себестоимости в базисном году.

Как мы видим из полученных результатов, чем выше удельный вес заработной платы, тем больше влияние оказывает производительность труда на снижение себестоимости. Таким образом, снижение себестоимости за счет производительности труда составило -6,47%

ЗАДАНИЕ №5

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ЭЛЕМЕНТАМ И СТАТЬЯМ РАСХОДОВ.

В целях анализа, учета и планирования разнообразных затрат, входящих в себестоимость продукции, применяются две взаимодополняющие классификации: *поэлементная и калькуляционная*.

Однородные по своему экономическому содержанию затраты группируются по следующим элементам:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;

Анализ изменения себестоимости по статья затрат можно проводить индексным методом по формуле:

$$\Delta I_j = (I_j / I_d - 1) d_j$$

Где ΔI_j - изменение себестоимости в % за счет j-й статьи затрат,

I_j - индекс динамики j-й статьи затрат,

I_d - индекс динамики доходов,

d_j - удельный вес j-й статьи затрат в себестоимости базисного периода, %

№	Показатели	Период		I_j	$d_j\%$	$\Delta I_j\%$
		Базисный год	Отчетный год			
1	Фонд оплаты труда тыс. сум	603900	1591200	2,63	11,76	6,39
2	Затраты на социальные отчисления тыс. сум	345800	661300	1,91	6,74	0,82
3	Амортизация тыс. сум	125500	278000	2,21	2,44	0,72
4	Материалы, топливо запасные части тыс. сум	733800	1546400	2,1	14,29	3,32
5	Электроэнергия со стороны тыс. сум	140100	267900	1,91	2,73	0,33
6	Ремонтный фонд тыс. сум	295400	694600	2,35	5,75	2,18
7	Прочие производственные расходы тыс. сум	144000	301100	2,09	2,82	0,63
8	Транспортные расходы тыс. сум	253200	320200	1,26	4,93	-1,28
9	Административно-управленческие расходы тыс. сум	842800	1301000	1,54	16,42	-1,58
10	Операционные расходы тыс. сумм	1460600	4062700	2,78	28,45	17,97
11	Налоги, включаемые в себестоимость тыс. сум	188600	300700	1,59	3,67	-0,25
Итого				-	100	29,25

Вычисления в таблице показывают, как повлияла каждая статья расходов на себестоимость. Такие статьи затрат как фонд оплаты труда (163%), операционные расходы (178%), затраты на материалы, топливо, запасные части (110), ремонтный фонд (135%) и прочие производственные расходы (109%)

росли более высокими и тем самым они повлияли на рост себестоимости продукции. Из расчетов видно, что больше всего на изменения себестоимости повлияли, исходя из удельного веса базисного года, такие статьи как операционные расходы (28,45%), увеличение административно – управленческих расходов (16,42%), а так же увеличение материалов, топлива и запасных частей на (14,29%). Меньше всего на изменение себестоимости повлияли такие статьи затрат, как электроэнергия со стороны (0,33%), прочие производственные расходы(0,63%), амортизация(0,72), затраты на социальные отчисления (0,82). Административно-управленческие расходы(-1,58%), транспортные расходы (-1,28%) и налоги, включаемые в себестоимость (-0,25%) снизили себестоимость, в итоге себестоимость повысилась на 29,25%

ЗАДАНИЕ №6

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Безубыточность – такое состояние, когда деятельность предприятия не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж – это *зона безопасности (зона прибыли)*, и чем она больше, тем прочнее финансовое состояние предприятия. Безубыточный объем продаж и зона безопасности предприятия являются основополагающими показателями при разработке бизнес-планов, обосновании управленческих решений, оценке деятельности предприятия, определять и анализировать которые должен уметь каждый бухгалтер, экономист, менеджер.

Анализ безубыточности производства проводится в целях изучения зависимости между изменениями объема производства, издержками и прибылью.

Цель анализа сводится к определению *точки безубыточности*.

Точка безубыточности или порог рентабельности – это такая точка объема продаж, при которой предприятие имеет затраты равные выручке от реализации всей продукции. Эта точка, при которой нет ни прибыли, ни убытков.

Точка безубыточности является критерием эффективности организации. Организация, не достигающая точки безубыточности действует не эффективно.

Центральным моментом анализа безубыточности (равновесного анализа) является определение точки безубыточности (точки равновесия), т. е. такого объема продаж, при котором выручка от реализации продукции (работ, услуг) равняется сумме всех затрат. Очевидным при этом является то, что превышение данного объема обеспечивает получение прибыли во все возрастающих масштабах, а его уменьшение — убытка.

Для определения точки безубыточности могут применяться следующие методы:

- Метод маржинального дохода;
- Графический метод;
- Математический метод (метод уравнения).

Проведение анализа безубыточности, который нацелен на:

Оценку прибыльности производственной и коммерческой деятельности;

Планирование рентабельности на основе запаса финансовой прочности, выбор оптимального пути выхода из кризисного состояния и др.

Метод маржинального дохода(валовой маржи)

$$Дм=Чр-Зпр, \text{ тыс. сум}$$

Где Зпр – переменные затраты, тыс. сум

$$Дм_1 = 11234200 - 1300200 = 9934000 \text{ тыс. сум}$$

$$Дм_2 = 19142000 - 7492100 = 11649900 \text{ тыс. сум}$$

Порог рентабельности P^* - это такая выручка от реализации, при у которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает и прибыли

$$P^* = З_{\text{пос}} / (Дм / Чр) = З_{\text{пос}} / Д_u, \text{ тыс. сум}$$

Где $З_{\text{пос}}$ - постоянные затраты,

Ду – удельный вес маржинального дохода в выручке от реализации

$$P * _1 = 3833500 / (9934000 / 11234200) = 4335243,18 \text{ тыс. сум}$$

$$P * _2 = 3833500 / (11649900 / 19142000) = 6298840,08 \text{ тыс. сум}$$

Запас финансовой прочности ЗФП - это сумма, на которую предприятие может себе позволить снизить выручку, не переходя из зоны прибылей

Запас финансовой прочности - это отношение разности между текущим объемом реализации и объемом реализации в точке безубыточности, выражаемое в процентах. Чем выше показатель запаса финансовой прочности, тем устойчивее предприятие, и тем меньше для него риск потерь.

Росту показателя запаса финансовой прочности способствует снижение затрат, особенно постоянных. На практике существуют три варианта ситуаций, оказывающих влияние на величину прибыли и запас финансовой прочности. Первый вариант возможен в условиях нахождения предприятия в точке безубыточности, когда объем производства совпадает с объемом реализации. Условием существования второго варианта будет ситуация, когда объем производства больше объема реализации, а при развитии ситуации согласно третьему варианту объем реализации больше, чем объем производства.

Если существует избыток продукции, компания недополучает прибыль, и запас финансовой прочности уменьшается. В такой ситуации необходимо тщательное планирование объемов производства. Наоборот, в ситуации, когда объем продаж превышает показатели объема произведенных товаров, прибыль и финансовая устойчивость компании больше, но повышается зависимость компании от контрагентов, поэтому часть запаса финансовой прочности будет мнимой. Следовательно, при резком изменении объема запасов существует скрытая финансовая неустойчивость, и запас финансовой прочности уменьшается $ЗФП = Ч_p - P^*$, сум

$$ЗФП_1 = 11234200 - 4335243,18 = 6898956,82 \text{ сум}$$

$$ЗФП_2 = 19142000 - 6298840,08 = 12843159,92 \text{ сум}$$

Или в % к выручке от реализации – финансовая прочность Фпроч

$$Фпроч = ((Ч_p - P^*) / Ч_p) * 100, \%$$

$$\Phi_{\text{проч}_1} = ((11234200 - 4335243,18) / 11234200) * 100 = 61,41\%$$

$$\Phi_{\text{проч}_2} = ((19142000 - 6298840,08) / 19142000) * 100 = 67,09\%$$

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению прибыли.

$$\text{Результат(прибыль,убыток)} = \text{Дм} - \text{Зпос}$$

$$\text{Результат(прибыль,убыток)}_1 = 9934000 - 3833500 = 6100500 \text{ тыс. сум}$$

$$\text{Результат(прибыль,убыток)}_2 = 11649900 - 3833500 = 7816400 \text{ тыс. сум}$$

$$\text{Сила воздействия операционного рычага} = \text{Дм} / \text{Результат}$$

$$\text{Сила воздействия операционного рычага}_1 = 9934000 / 6100500 = 1,6 \text{ тыс. сум}$$

$$\text{Сила воздействия операционного рычага}_2 = 11649900 / 7816400 = 1,5 \text{ тыс. сум}$$

Более наглядно расчет точки безубыточности и основных финансовых показателей, связанных с ней, можно представить графически на основе диаграмм рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главную цель любого предприятия составляет получение максимальной прибыли, а это возможно только при эффективном управлении капиталом. Поиск резервов, которые могут увеличить прибыльность предприятия, является основной задачей аппарата управления.

Результат деятельности предприятия полностью зависит от эффективности управления его ресурсами.

Важной задачей развития экономики предприятия является повышение уровня эффективности производства, а также завоевание устойчивых позиций на рынках, как в стране, так и за ее пределами.

Осуществление эффективной деятельности любого предприятия не возможно без анализа его деятельности, который дает возможность выявления недостатков в процессе деятельности и принятия мер по их исправлению.

Произведена оценка ресурсов (основной и оборотный капитал), их эффективности и использования. В процессе анализа были выявлены изменения в финансовом состоянии предприятия.

Итак, подведя итоги проведенного исследования можно сделать выводы:

- Была проведена большая работа по повышению эффективности предприятия. Самое большее внимание предприятие уделяло повышению производительности труда, которое увеличилось на 97,74% по сравнению с базисным годом и как следствие произошло увеличение доходов от основной деятельности на 70,39%, что составляет 7907800 тыс. сум в абсолютном показателе. Так же было дополнительно привлечено 1800 чел. на предприятие, что составляет всего 2% от всего числа работников, так что сделан вывод, что развитие экономики предприятия связи осуществляется интенсивным путем, т.к. изменение доходов от основной деятельности превышает изменение численности населения.

- Увеличение в первую очередь доходов (70%), а также численности штата (23%) в свою очередь повлияли на увеличение душевого уровня потребления на 38%, что так же является очень важным показателем.

- На производительность труда так же непосредственное воздействие оказывает такой фактор, как фондовооруженность,, которая показывает сколько сумов приходится на одного работника. Фондовооруженность выросла на 24%, что составило 80 тыс. на человека, или на 15,37 тыс сум на человека

Фондовооруженность оказывает огромное влияние на величины фондоотдачи и фондоемкости. Фондовооруженность и фондоотдача связаны между собой через показатель производительности труда Фондоотдача за отчетный год увеличилась на 34 %, в то время как фондоемкость уменьшилась на 25%.

Анализ показывает увеличение коэффициента оборачиваемости на 96,29 сум в абсолютном показателе и на 169% в относительном, что символизирует более быстрый темп прохождения оборотных средств все стадии производственного кругооборота.

Этому же способствует и сокращение длительности одного оборота, которое выражается через коэффициент длительности оборотных средств. Коэффициент длительности сократился практически на 4 дня, что в относительном показателе составляет 67%.

Коэффициент загрузки оборотных средств обратен коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 сум. реализованной продукции. За отчетный год, она уменьшился ровно в 2 раза, что составляет 0,01 сум.

За отчетный год чистая выручка от реализации выросла на 70,39%, что в абсолютном показателе составляет 7907800тыс. сумов. Так же выросла валовая прибыль на 4888800 тыс. сум или 57 %. За исследуемый период зафиксировано увеличение как расходов периода на 127,30%, что привело к увеличению себестоимости продукции на 114,28% или 3019500тыс. сум. В то время, как прибыль от основной деятельности за отчетный год, увеличилась по сравнению с базисным годом на 1716400 тыс. сум или на 28% в относительном показателе, достигнув уровня 7816900 тыс. сум. Прибыль от общехозяйственной деятельности и прибыль до выплаты налога так же

соответственно увеличились- на 28%. Величина налога на прибыль также соответственно увеличилась(28%) В отчетном году данный показатель достиг уровня 625352. тыс. сум, увеличившись по сравнению с базисным годом на год на 137312 тыс. сум или на 28%. Чистая прибыль за отчетный период выросла на 28% или 1579088тыс. сум.

Согласно полученным данным уровень себестоимости 100 сум доходов продукции увеличился за отчетный год на 29% или 13 сум в абсолютном показателе по сравнению с базисным годом (46 сумов).

Производственная рентабельности выросла на 26% в относительном показателе, а рентабельность услуг понизилась на 8%

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что предприятие является финансово-устойчивым, потому как производственная рентабельность положительная.

При сопоставлении ресурсной рентабельности с индексом инфляции (7%) получается, что деньги вкладывать в предприятие выгодно, потому как рентабельность выше индекса инфляции.

При сопоставлении динамики ресурсной рентабельности с динамикой затратной рентабельности можно сделать вывод: затраты растут за счет повышения себестоимости оказываемых услуг связи, потому что происходит снижение затратной рентабельности.

Вычисления показывают, что такие статьи затрат как фонд оплаты труда (163%), операционные расходы (178%), затраты на материалы , топливо, запасные части (110), ремонтный фонд(135%) и прочие производственные расходы (109%) росли более высокими и тем самым они повлияли на рост себестоимости продукции. Из расчетов видно, что больше всего на изменения себестоимости повлияли, исходя из удельного веса базисного года, такие статьи как операционные расходы (28,45%), увеличение административно – управленческих расходов (16,42%), а так же увеличение материалов, топлива и запасных частей на (14,29%). Меньше всего на изменение себестоимости повлияли такие статьи затрат, как электроэнергия со стороны (0,33%), прочие

производственные расходы(0,63%), амортизация(0,72), затраты на социальные отчисления (0,82). Административно-управленческие расходы(-1,58%), транспортные расходы (-1,28%) и налоги, включаемые в себестоимость (-0,25%) снизили себестоимость, в итоге себестоимость повысилась на 29,25%

Мои рекомендации –это в первую очередь снижение себестоимости за счет снижения затрат на операционные расходы, фонда оплаты труда, и ремонтного фонда

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Узбекистан “О предприятиях” от 15.02.1991г.
2. Закон Республики Узбекистан N560-II “Об информатизации” от 11.12.2003г.
3. Каримов И.А ,Либерализация компании, углубление реформ, повышение духовности и уровня жизни народа – критерий и цель всей нашей деятельности, Том 15, учебное пособие-Т. “Узбекистан”, 2007г.
4. Каримов И.А ,Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана –Т., “Узбекистан”, 2009г.
5. Каримов И.А .,2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей Родины – доклад на заседании правительства по основным итогам развития страны в 2011 году и приоритетным направлениям социально-экономического развития Узбекистана в 2012 году – Т.,” Узбекистан”, 2012г.
- 6.М. И.Баканов, А. Д. Шеремет «Теория экономического анализа», Москва, 2004г.
- 7.Г.В.Савицкая «Анализ хозяйственной деятельности предприятия», Москва, 2003г.
- 8.А.И.Муравьев «Теория экономического анализа: проблемы и решения», Москва, 2003г.
9. Басовский Л.Е.,Лунева А.М.,Басовский А.Л. Экономический анализ, Москва, 2005г.
10. 4 Баранова И.В. Теория экономического анализа: Учебное пособие. – Новосибирск: Сибирский институт финансов и банковского дела, 2004. – 101 с.
11. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, "Инфра-М". Учебник. 4-е изд., перераб. и доп., 2009г.