

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический  
Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового  
менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

ПЛАНИРОВАНИЕ ИЗДЕРЖЕК И РЕЗУЛЬТАТА  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Работу выполнила \_\_\_\_\_ С.Е.Емельянова

(подпись)

Направление подготовки \_\_\_\_\_ курс 3

(код, наименование)

Направленность (профиль) \_\_\_\_\_

Экономика предприятий и организаций

Научный руководитель

ст.преподаватель \_\_\_\_\_

(подпись, дата)

А.В. Островская

Нормоконтролер

ст.преподаватель \_\_\_\_\_

(подпись, дата)

А.В. Островская

Краснодар 2024

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические аспекты планирования издержек и результатов деятельности предприятия.....	5
1.1 Теоретические представления о планировании издержек и результатов деятельности предприятия, а также их эволюция в условиях санкционных ограничений.....	5
1.2 Методические подходы к планированию издержек и результатов деятельности предприятия, его анализ и оценка .....	13
1.3 Особенности планирования издержек и результатов деятельности предприятий в торговле.....	22
2 Аналитические аспекты планирования издержек и результатов деятельности предприятия на примере ООО «Спектр».....	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Спектр» .....	26
2.2 Анализ и оценка планирования издержек и результатов деятельности ООО «Спектр».....	32
2.3 Мероприятия, повышающие эффективность планирования издержек и результатов деятельности предприятия, а также их финансово-экономическое обоснование .....	36
Заключение .....	39
Список использованных источников .....	41

## ВВЕДЕНИЕ

Основными направлениями повышения эффективности деятельности предприятия являются планирование и прогнозирование финансовых показателей организации. Планирование и прогнозирование стабилизирует ее финансово-хозяйственную деятельность в условиях непредсказуемости системы рыночных отношений и нестабильной внешней среды организации.

В связи с этим, особо актуальными являются вопросы формирования, использования и постоянного совершенствования системы планирования и прогнозирования финансовых показателей, выступающих инструментами эффективности функционирования организаций.

На сегодняшний день, малоисследованным остается ряд проблем, среди которых немаловажное значение и низкую степень исследованности занимает проблема планирования и прогнозирования финансовых показателей организаций, отсутствие научно – обоснованных и апробированных рекомендаций по их решению в целях повышения их финансовой устойчивости, что обуславливает актуальность данной темы исследования.

Целью работы является исследование планирования издержек и результата деятельности предприятия на примере деятельности ООО «Спектр».

Из поставленной цели вытекают следующие задачи:

- ознакомление с теоретическими и методическими аспектами планирования издержек и результатов деятельности предприятия;
- рассмотреть методы и способы планирования издержек и результатов деятельности предприятия;
- исследовать особенности планирования издержек и результатов деятельности предприятия на этапе экономических ограничений;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Спектр»;

– проанализировать и оценить источники образования издержек на примере ООО «Спектр»;

– разработать пути повышающие эффективность планирования издержек и результатов деятельности предприятия ООО «Спектр».

Объект курсовой работы: компания ООО «Спектр».

Предметом курсовой работы является экономические отношения, возникающие в процессе планирования издержек и результата деятельности предприятия.

Информационную базу исследования составили труды ведущих отечественных и зарубежных авторов, посвященные теме исследования, статьи, опубликованные в периодических изданиях, Устав и отчетность предприятия, а также Интернет-ресурсы.

Методическая база исследования представлена совокупностью общих и специально-научных методов познания, в основе которой следующие: библиографический анализ литературы, синтез, индукция, дедукция, классификация и конкретизация, диалектический, абстрактно-логический, системный, аналитический, функциональный, структурный, комплексно-факторный, сравнительный, статистический и ретроспективный методы.

Курсовая работа состоит из введения, теоретической и практической части, заключения и списка использованных источников. В первом разделе отражены теоретические и методические основы исследования планирования и издержек. Во втором разделе проведено исследование издержек и результатов деятельности в ООО «Спектр». В заключении подведены итоги и сделаны выводы.

# **1 Теоретические и методические аспекты планирования издержек и результатов деятельности предприятия**

## **1.1 Теоретические представления о планировании издержек и результатов деятельности предприятия, а также их эволюция в условиях санкционных ограничений**

Планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Именно посредством планирования руководство организации стремится установить основные направления усилий и принятия решений, которые обеспечат единство целей для всех ее членов. В управлении планирование занимает основное место, воплощая в себе организующее начало всего процесса реализации целей организации.

Предприятие в процессе производственно-хозяйственной деятельности затрачивает различные ресурсы. Эти затраты в планировании принято делить на единовременные и текущие.

Единовременные затраты осуществляются в форме инвестиций на различные инновационные мероприятия, связанные с расширением производства, заменой выбывающих основных фондов, модернизацией и капитальным ремонтом основных фондов, техническим перевооружением, реконструкцией и новым строительством, пополнением оборотных средств и освоением новых видов цен деятельности. Единовременные затраты в свою очередь делятся на предпроизводственные и капитальные вложения.

Текущие затраты связаны с производством и реализацией продукции, работ, услуг и принимают форму издержек. Основная часть издержек – затраты на производство и реализацию продукции. Кроме них предприятие платит налоги, сборы, отчисления, штрафы, пеню, неустойки, обусловленные действующим законодательством, расходует средства на социальные нужды членов трудового коллектива и благотворительную деятельность, а также финансирование текущих мероприятий по формированию и реализации

стратегии и тактики своего развития. Сумма указанных затрат, выраженная в денежной форме за определенный период времени, образует издержки предприятия. Уровень и структура издержек предприятия используется при оценке эффективности его деятельности, конкурентоспособности и устойчивости на товарных рынках.

Составной частью издержек предприятия является себестоимость продукции. Качественно издержки и себестоимость не различаются, поскольку представляют собой текущие затраты. Их различие выражается в следующем.

Во-первых, количественно себестоимость представляет собой только часть издержек предприятия. Статьи издержек, которые входят в себестоимость продукции, устанавливает государство. Таким образом, себестоимость продукции - это нормированные издержки предприятия.

Во-вторых, издержки, не вошедшие в себестоимость продукции, предприятие вынуждено компенсировать из прибыли. Данный подход ограничивает необоснованный рост цен и защищает потребителя от попыток производителя переложить на него часть своих издержек.

В-третьих, часть издержек непосредственно не связана с выпуском продукции. Они существуют даже тогда, когда продукция не выпускается вообще. В то же время себестоимость всегда зависит от количества произведенной и реализованной продукции.

Целью планирования издержек (себестоимости) является оптимизация текущих затрат предприятия, обеспечивающая необходимые темпы роста прибыли и рентабельности на основе рационального использования денежных, трудовых и материальных ресурсов[8].

При составлении плана по издержкам особое внимание необходимо обратить на выявление резервов снижения себестоимости, а также величины и причин возникновения затрат, не обусловленных нормальной организацией производственного процесса: сверхнормативного расхода сырья и материалов, топлива и энергии, потерь рабочего времени и доплат за

отступление от нормальных условий труда и сверхурочные работы, потерь от простоев машин и оборудования, аварий, брака, излишних расходов, вызванных нерациональными хозяйственными связями по поставкам сырья и материалов, нарушением технологической и трудовой дисциплины, изменением объема работ по подготовке производства, освоению и внедрению новой техники и технологии и т.д.

План по издержкам предприятия состоит из следующих разделов:

1) расчет снижения себестоимости продукции за счет влияния на нее технико-экономических факторов;

2) калькулирование себестоимости видов продукции (работ и услуг);

3) смета затрат на производство. Исходными данными для разработки плана по издержкам являются:

– установленные тактическим планом размеры прибыли, а также уровень рентабельности производства или задания по снижению себестоимости продукции;

– показатели производства и реализации продукции;

– эффективность мероприятий по разделу тактического плана инноваций;

– прогрессивные нормы и нормативы соответствующего раздела тактического плана;

– показатели плана материально-технического обеспечения производства;

– прейскуранты цен;

– данные об использовании основных фондов и размерах амортизационных отчислений;

– показатели плана по труду и кадрам;

– объем работ по подготовке производства, освоению и внедрению новой техники, объем производства новой техники[12].

В последние годы российская экономика пострадала от санкций, пандемии и экономической нестабильности, что позволило накопить

определенный опыт антикризисных мероприятий в условиях нестабильности. Однако масштаб санкционного давления не позволяет задействовать уже имеющийся опыт и делает разработку эффективных стратегий преодоления этих вызовов критически важной потребностью для стабильного функционирования экономики и развития страны.

Методика стратегического планирования в условиях масштабного санкционного давления и неопределенности внешней среды является одним из наиболее важных и актуальных вопросов для российских предприятий и организаций, поскольку они по-прежнему стремятся оставаться конкурентоспособными и успешными.

Представим усовершенствованную методику стратегического планирования в условиях масштабного санкционного давления и неопределенности окружения, а также предложим ряд рекомендаций по стратегическому планированию, которые могут быть полезны для минимизации негативных последствий для компаний.

#### 1. Аналитический разбор ситуации.

Одним из первых шагов, предпринимаемым компаниями в условиях массового санкционного давления и неопределенности окружения является анализ актуальной ситуации. Данное мероприятие имеет комплексный характер и включает в себя изучение экономической, политической и социальной составляющей окружения, а также изучение внутренней ситуации компании, включая финансовый анализ и анализ ресурсов. В условиях динамичности среды анализ позволяет существенно снизить неопределенность, однако не следует откладывать принятие решений при получении результатов анализа.

#### 2. Разработка стратегии.

Разработка стратегии должна решить вопросы адаптации компании к санкционному давлению и неопределенности окружения. Данный процесс включает в себя модернизацию и/или изменение всей модели ведения бизнеса в целом или изменение продуктов и/или услуг.

Также предполагаются мероприятия по поиску новых рынков для поставок или сбыта, производству недостающих компонентов на собственных площадках (интегрированный рост) или мощностях партнеров (отечественных или из дружественных стран).

### 3. Планирование и исполнение.

На этом этапе формируется детальный план действий, осуществляется поиск инвестиций и запускаются механизмы, отвечающие за их исполнение. Данный этап может включать в себя модернизацию и/или изменение организационной структуры, поиск новых сотрудников, модернизацию маркетинговой стратегии компании или корректировку ранее принятой стратегии.

На этом этапе также необходимо заниматься мониторингом и анализом получаемых данных об окружении. Оценка и интерпретация результатов выполнения плана играет одну из главных ролей, так как позволяет при необходимости вносить соответствующие корректировки, что положительно сказывается на гибкости процесса.

### 4. Контроль и адаптация стратегии.

В условиях масштабного санкционного давления и неопределенности окружения крайне важно непрерывно контролировать ситуацию и быть готовым к любому развитию событий и свойственным им изменениям. Данный этап также должен включать мониторинг ситуации и новостей, анализ политических событий и оценку их влияния на ситуацию, а также постоянное обновление стратегии с последующей ее адаптацией и построением плана действий, который бы отражал актуальные изменения и включал мероприятия, способные помочь компании максимально снизить негативные последствия.

Для успешного использования методики во избежание субъективности при оценке происходящих событий и необходимости генерировать сценарии развития ситуации и стратегические альтернативы рекомендуется использовать совместный подход к решению проблем. Причем не следует

ограничиваться рамками компании. В условиях масштабного санкционного давления и неопределенности окружения крайне важно выстраивать партнерские отношения с другими странами и/или компаниями, способными помочь в решении актуальных проблем. Это может включать в себя как сотрудничество на международном уровне, так и объединение с другими компаниями (вплоть до горизонтальной интеграции) для решения вопроса поиска новых возможностей обхода санкций, посредников, новых рынков и партнеров.

В условиях санкций и неопределенности внешней среды задачей управления, помимо всего изложенного, будет развитие инновационного мышления и поиск новых, неочевидных и нестандартных путей решения проблем. Такие решения могут предполагать модернизацию уже существующих технологий, поиск и внедрение новых, обращение к цифровым технологиям, исследование потенциальных рынков, на которых компания в данных условиях может работать, а также поиск новых возможностей привлечения и источников инвестиций.

Отрицательные стороны планирования издержек и результатов в условиях санкционных ограничений включают повышенную неопределенность и риск для предприятия, необходимость быстро адаптироваться к новым условиям и изменять стратегию бизнеса. Это может привести к дополнительным расходам и уменьшению прибыли.

Однако, планирование издержек и результатов может иметь и положительные стороны даже в условиях санкционных ограничений. Например, планирование позволяет предприятию более осознанно распределять ресурсы, выявлять потенциальные угрозы и возможности, а также готовиться к ним заранее. Это помогает предприятию быть более гибким и адаптивным к изменяющимся условиям на рынке.

Таким образом, планирование издержек и результатов деятельности предприятия важно как в нормальных условиях, так и в условиях

санкционных ограничений. Важно учитывать мнения различных авторов и анализировать их подходы для эффективного управления бизнесом.

Планирование издержек и результатов деятельности предприятия является ключевым аспектом управления организацией. Любая организация в настоящее время уделяет большое внимание издержкам своего производства, так как они играют большую роль в формировании себестоимости продукции, работ, услуг в зависимости от вида деятельности.

Издержки производства с экономической точки зрения за период развития прошли значительное видоизменение. Таким образом, необходимо обратиться к эволюции взглядов на изучение издержек. Как отмечали классики, для того чтобы научно подойти к изучению сложного вопроса, необходимо изучить историю его возникновения и развития[7].

В начале XIX в. под затратами понимались денежные и ресурсные расходы, которые рассматривались экономистами-теоретиками как потери и назывались издержками. В настоящее время термины «издержки» и «затраты» имеют разное значение. В таблице 1 рассмотрим трактовки данных понятий разными авторами.

Таблица 1 – Определение понятия «издержки», «затраты» разных авторов

<b>Авторы</b>	<b>Понятие</b>
А. Р. Алавердов, И. Т. Балабанов, Е. Б. Бесфамильная, И. П. Денисова, Л. Н. Чечевицина	Издержки – денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых предприятию для осуществления своей производственной деятельности
А. Н. Азрилиян	Издержки – истекшие затраты, включающие обобщенные производственные затраты по использованию продуктов и услуг в процессе производства конечной продукции
В. Т. Лебедева, Т. Г. Дроздова	Издержки – реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия

Продолжение таблицы 1

Авторы	Понятие
Н. С. Пласкова	Себестоимость – объем ресурсов в денежном выражении, которые используются на производство и сбыт продукции за определенный период и трансформируются в системе учетной информации организации в экономический показатель
О. В. Грищенко	Затраты – явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, т. е. стоимостные оценки ресурсов, используемые организацией в процессе своей деятельности

Таким образом, мы придерживаемся того мнения, что затраты представляют собой потребленные сырьевые, материальные, трудовые и иные ресурсы, оцененные в стоимостном (денежном) выражении и признаваемые в балансе до тех пор, пока не будут признаны доходы, связанные с ними.

В момент признания в бухгалтерском учете затраты не оказывают влияния на прибыль организации и этим они отличаются от расходов. Накопление затрат, которые несет организация, направлено на исчисление себестоимости продукции, которая становится расходом в момент извлечения дохода от реализации продукции.

Итак, производство продукции (работ, услуг) требует определенных затрат, которые составляют ее себестоимость. Себестоимость – это выраженные в денежной форме затраты на производство и продажу продукции, работ, услуг. Она складывается из всех затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и продажу. Различают два вида классификации затрат: по экономическим элементам и по статьям калькуляции, т.е. по месту возникновения затрат.

## **1.2 Методические подходы к планированию издержек и результатов деятельности предприятия, его анализ и оценка**

Процесс управления предприятием складывается из многих функций. В их число входят планирование и прогнозирование, организация, координация и регулирование, учет, контроль и анализ, активизация и стимулирование. Каждая функция характеризуется присущим ей технологическим способом воздействия на управляемый объект. Функции управления всегда направлены на достижение целей управления. Поскольку цель управления формируется в рамках функции «планирование - прогнозирование», можно сказать, что данная функция в системе функций управления предприятием является центральной. Функция планирования служит основой для принятия управленческих решений и представляет собой управленческую деятельность, которая предусматривает выработку целей и задач управления производством, а также определение путей реализации планов для достижения поставленных целей.

С точки зрения формализации процедуры планирование представляет собой алгоритмизированный процесс подготовки решений в противоположность спонтанному, ситуативному принятию управленческих решений. Планирование эффективно там, где одной интуиции недостаточно для того, чтобы принять решение, где требуется улучшить качество принимаемых решений путем преодоления сложности проблемных ситуаций, обусловленной большим количеством взаимодействующих факторов и причинно-следственных связей, а так же несогласованностью мнений экспертов, принимающих решение относительно сценария развития планируемых процессов.

Планирование на любом предприятии базируется на неполных данных, даже если имеется хорошо налаженная система бухгалтерского и статистического учета. Проблема состоит в том, что некоторые аспекты функционирования экономической системы не поддаются оценке, например,

действия конкурентов. экономические циклы, забастовки, политическая обстановка. Данные обстоятельства придают планированию вероятностный характер. Показатели конъюнктуры рынка являются исходными для составления плана предприятия.

Издержки - это совокупность затрат в денежной форме на производство и реализацию продукции, на торговые и посреднические операции, расходов по финансовым операциям и прочим видам непроизводственной деятельности.

Издержки отражают все положительные и отрицательные стороны в работе предприятия. Они органически взаимосвязаны с категориями, определяющими результат деятельности организации а, следовательно, эффективность. Затраты предприятия на производство и реализацию продукции принимают форму себестоимости продукции. Себестоимость характеризует эффективность использования потребляемых трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Она отражает качественные изменения в хозяйственной деятельности предприятия. Любые нововведения в технике и технологии, организации труда и производства, в управлении оказывают влияние на уровень затрат.

Целью планирования издержек является обеспечение высоких темпов роста прибыли и повышения рентабельности производства на основе рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Показателями плана издержек является сумма затрат на производство, себестоимость валовой, товарной, реализованной продукции, себестоимость сравнимой товарной продукции и ее снижение, себестоимость единицы продукции, сумма затрат на один рубль товарной продукции и ее снижение. Вся система показателей плана по себестоимости тесно связана с другими разделами плана предприятия: производственной программой, объемом продаж, планом по труду и персоналу и т.д.[11].

Планированию издержек предшествует анализ хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений, главным содержанием которого является выявление путей совершенствования организационно-технического уровня производства, ликвидация потерь от брака, всех непроизводственных расходов и потерь. Так же при составлении плана по себестоимости особое внимание необходимо обратить на выявление резервов снижения себестоимости, а также величины и причин возникновения затрат, не обусловленных нормальной организацией производственного процесса: аварий, брака, потерь от простоев машин и оборудования, нарушением технологической и трудовой дисциплины и т.д.

Планирование издержек предприятия можно проводить двумя путями: методом прямой и обратной калькуляции; от общего к частному; от частного к общему.

Прямая калькуляция – подсчет всех затрат исходя из целей, возможностей, ресурсов, эффективности их использования.

При обратном методе предприятия в первую очередь определяют максимально допустимый средний уровень издержек производства и обращения для обеспечения получения прибыли и выполнения целей предприятия. При расчете максимально допустимого среднего уровня издержек могут быть использованы различные методы. Затем производится планирование издержек по каждой статье. После определения суммы издержек по статьям может возникнуть необходимость их корректировки в пределах максимально допустимого уровня издержек по предприятию. В первую очередь следует уточнить расходы по тем статьям издержек, которые подконтрольны самому предприятию.

При планировании издержек производства и обращения предприятием могут использоваться различные методы:

- экономико-статистические;
- экономико-математические;
- технико-экономических расчетов;

– расчетно-аналитический и др[16].

Экономико-статистический метод планирования издержек основан на применении коэффициента эластичности издержек от товарооборота, скользящей средней, среднегодового темпа изменения издержек. Метод скользящей и фактически сложившегося среднегодового темпа изменения применяется при планировании издержек в относительно стабильных условиях хозяйствования.

Экономико-математическое моделирование издержек основано на корреляционно-регрессионном анализе издержек. В результате такого анализа определяются наиболее существенные факторы, формирующие издержки в предприятии, осуществляется выбор формы связи и построение экономико-математической модели уровня издержек.

Наиболее точным является метод технико-экономических расчетов. Его суть состоит в том, что планирование издержек производится прямым расчетом по статьям расходов. При этом используются различные нормативы затрат, нормы, ставки, тарифы. Отдельные из них могут разрабатываться самим предприятием (нормы численности, норматив товарных запасов и др.); другие определяются транспортными организациями (тарифы на перевозки); банковскими учреждениями (ставка процентов за кредит, плата за инкассацию выручки).

Методика анализа результата деятельности предприятия представляет собой совокупность аналитических процедур используемых для определения финансово – хозяйственного состояния предприятия. Методика комплексного экономического анализа для целей управления содержит следующие составные элементы:

- определение целей и задач экономического анализа;
- совокупность показателей для достижения целей и задач;
- схему и последовательность проведения анализа;
- периодичность и сроки проведения управленческого анализа;

- способы получения информации и ее обработки;
- способы и методы анализа экономической информации;
- перечень организационных этапов проведения анализа и распределение обязанностей между службами предприятия при доведении комплексного анализа;
- порядок оформления результатов анализа и их оценку;
- оценку трудоемкости аналитических работ, подсчет экономического эффекта от проведенного анализа[20].

Система показателей комплексного экономического анализа представлена на рисунке 1



Рисунок 1– Система показателей экономического анализа

Основными показателями подсистемы являются фондорентабельность, фондоотдача, фондоемкость.

Фондоотдача – обобщающий показатель, характеризующий уровень использования основных фондов. Фондоотдача измеряется количеством продукции, в рублях дохода или прибыли, приходящихся на 1 р. основных производственных фондов, и рассчитывается так (1 – 3):

$$\Phi_0 = V / \Phi_{ос} \quad (1)$$

$$\Phi_0 = Д / \Phi_{ос} \quad (2)$$

$$\Phi_0 = П / \Phi_{ос} \quad (3)$$

где

V – объем продукции;

Д – доходы предприятия, р.;

П – прибыль предприятия, р.;

$\Phi_{осн}$  - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Фондоемкость является величиной, обратной показателю «фондоотдача», и определяется как отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к объему выработанной продукции в натуральном или денежном выражении.

Фондовооруженность – важнейший показатель, характеризующий обеспеченность работающих основными производственными фондами(4):

$$\Phi В = \Phi_{осн} / Ч \quad (4)$$

где

$\Phi_{осн}$  – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Ч – среднесписочная численность персонала.

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств рассчитывают показатель фондорентабельности ( $\Phi_r$ ) (5):

$$\Phi_r = В / \Phi_{осн} \quad (5)$$

где

В – прибыль до налогообложения;

Фосн – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

В подсистеме 3 основными показателями являются материалоемкость, материалотдача, стоимость использованных предметов труда за анализируемый отрезок времени.

Материалотдача характеризует выход продукции на один рубль материальных затрат, т.е. сколько произведено продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (6):

$$M_o = V_{ТП} / MЗ \quad (6)$$

где

$M_o$  – материалотдача;

$V_{ТП}$  – объем продукции;

$MЗ$  – материальные затраты.

Материалоемкость – показатель, обратный материалотдаче(7):

$$M_e = MЗ / V_{ТП} \quad (7)$$

где

$M_e$  – материалоемкость;

$V_{ТП}$  – объем продукции;

$MЗ$  – материальные затраты.

Влияние эффективности использования материальных ресурсов на объем производства можно определить по формуле (8):

$$V_{ВП} = MЗ * M_o \text{ или } V_{ВП} = MЗ / M_e \quad (8)$$

где

$V_{ВП}$  – объем продукции;

МЗ – материальные затраты;

Мо – материалоотдача;

Ме – материалоемкость;

Подсистема 4 включает в себя показатели обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, использования фонда рабочего времени, фонда заработной платы, показатели производительности труда, прибыли на одного работника и на рубль заработной платы и др.

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают следующие показатели:

- коэффициент оборота по приему;
- коэффициент оборота по выбытию (увольнению);
- коэффициент текучести;
- коэффициент постоянства состава персонала.

Фонд рабочего времени зависит от численности рабочих, количества отработанных одним рабочим дней в среднем за год, средней продолжительности рабочего дня (9):

$$\text{ФВР} = \text{Чр} * \text{Д} * t \quad (9)$$

где

Чр – численность рабочих;

Д – количество отработанных одним рабочим дней в среднем за год;

t – средняя продолжительность рабочего дня.

Наиболее обобщающим показателем производительности труда является среднегодовая выработка продукции одним работающим (10):

$$\text{ГВ} = \text{ТП} / \text{Ч} \quad (10)$$

где

ГВ – среднегодовая выработка продукции одним работающим;

ТП – объем товарной продукции в стоимостном выражении;

Ч – численность работающих.

Факторная модель для показателя среднегодовой выработки будет иметь следующий вид (11):

$$ГВ = УД * Д * t * СВ \quad (11)$$

где

УД – доля рабочих в общей численности работников;

Д – количество отработанных дней одним рабочим;

t – средняя продолжительность одного рабочего дня;

СВ – среднечасовая выработка продукции.

Рентабельность персонала можно определить как отношение валовой прибыли к выработке на одного работника предприятия (12):

$$Рпер = Пв / ГВ \quad (12)$$

где

Рпер – рентабельность персонала;

Пв – валовая прибыль;

ГВ – среднегодовая выработка продукции одним работающим.

В 5-й блок входят показатели производства и реализации продукции: объем валового выпуска продукции в стоимостном, натуральном и условно – натуральном измерении, структура продукции, ее качество, ритмичность производства, объем отгрузки и реализации продукции, остатки готовой продукции на складах.

Показатели 6-го блока – это общая сумма затрат на производство и реализацию продукции, в том числе по элементам, статьям затрат, видам продукции, центрам ответственности и др.

7-й блок включает абсолютные и относительные показатели, характеризующие финансовые результаты операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

К 8-му блоку относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала предприятия по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств. К этой подсистеме относятся также показатели, отражающие платежеспособность, кредитоспособность и инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость предприятия и др.[9].

Таким образом, вышеперечисленные методы учета затрат помогают вести наиболее точный учет затрат, а так же определить фактическую себестоимость выпущенной продукции.

Анализ затрат на сырье и материалы является важным моментом, так как они имеют значительный удельный вес в себестоимости продукции. Анализ так же проводится способом сравнения и оценки соблюдения утвержденных норм расхода материальных ресурсов. Экономия материальных ресурсов ведет снижению себестоимости и увеличению прибыли предприятия.

### **1.3 Особенности планирования издержек и результатов деятельности предприятий в торговле**

Функционирование в условиях нестабильности внутренних и внешних рынков сбыта, необходимость выживания и достижения конкурентного преимущества требуют постоянного реагирования со стороны современных торговых предприятий, что выражается в принятии обоснованных управленческих решений. Выбор оптимальных стратегий управления, являющихся определяющими факторами обеспечения эффективного функционирования торгового предприятия, роста рентабельности и конкурентоспособности и, как следствие, повышения финансовой

устойчивости и платежеспособности зависят от наличия у торговых предприятия информационной базы об издержках обращения, их структуре, изменениях в зависимости от объемов товарооборота. На рисунке 2, мы можем увидеть основные затраты торгового предприятия.



Рисунок 2 – Основные затраты торгового предприятия

Издержки обращения торгового предприятия представляют собой выраженные в денежной форме затраты по доведению товара от производителя до потребителя и являются основным качественным показателем оценки эффективности деятельности торговых предприятий

Издержки обращения являются важной составной частью затрат торгового предприятия по осуществлению хозяйственной деятельности, однако, затраты торгового предприятия – понятие более широкое, чем издержки обращения. Помимо них, в состав затрат входят расходы на закупку товаров, налоги, уплачиваемые за счет финансовых результатов деятельности, и прочие расходы. Затраты образуют фундамент уровня цен, то

есть, самую низкую цену, которую способно назначить торговое предприятие за продаваемый товар.

Количество статей издержек обращения торговые предприятия вправе самостоятельно определять, исходя из тех, по которым ведется учет текущих расходов, и исходя из хозяйственной целесообразности.

Такая классификация позволяет непрерывно контролировать и анализировать издержки обращения по их разновидностям, следить за их динамикой, выявлять изменения, тенденции с целью дальнейшего управления ими.

В состав затрат входят трудовые затраты, в которые включаются сумма окладов и сумма премии выплачиваемой работникам за рост товарооборота.

В этой же статье – отчисления от зарплаты на социальные нужды.

В состав транспортных расходов торгового предприятия включаются расходы на доставку товаров на склады предприятия и доставку товаров до потребителя (если это требует покупатель), причем, транспортные расходы подразделяются на зависимые и независимые от деятельности торгового предприятия.

К первой группе относятся транспортные расходы, связанные с изменением объема и структуры товарооборота, рациональностью товародвижения, способами доставки товаров и расчетов за них. Ко второй группе – расходы, связанные с изменением тарифов на перевозку товаров и погрузо-разгрузочные работы.

Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров зависят от изменения объема и структуры товарооборота, от доли в товарообороте штучных и фасованных товаров.

Издержки на упаковку, фасовку и подработку товаров зависят от количества израсходованных упаковочных материалов и цен на них.

В расходы на рекламу включаются расходы по отдельным видам рекламы: внешняя, в СМИ и т.д.

При транспортировке, хранении и продаже товаров образуются нормируемые потери, которые относятся на издержки обращения. Нормы потерь по отдельным видам товаров устанавливаются в законодательном порядке, являются предельными и применяются в случаях выявления недостатков товаров при приемке или инвентаризации.

В состав прочих расходов включаются расходы на инкассацию торговой выручки, на охрану предприятия, командировочные расходы и другие[13].

Торговым предприятиям рекомендуется предварительно определять максимально допустимый средний уровень издержек обращения для обеспечения получения целевой прибыли и выполнения целей предприятия. При расчете максимально допустимого среднего уровня может быть использован любой из вышеперечисленных методов, который наилучшим образом отражает тенденции в развитии предприятия. Затем в пределах максимально допустимого среднего уровня издержек обращения производится планирование издержек обращения по каждой статье. После определения суммы издержек по каждой статье может возникнуть необходимость корректировки среднего уровня издержек обращения. Если эти коррективы не отвечают поставленным целям, следует уточнить расходы по тем статьям издержек, которые в большей степени подконтрольны самому предприятию, а также разработать комплекс мер, позволяющих обеспечить выполнение всех условий. Если же общий уровень, рассчитанный как сумма средних уровней по каждой статье, удовлетворяет предприятие, можно перейти к следующему этапу планирования[23].

Таким образом, классификация издержек обращения по различным признакам необходима для целей управления, то есть учета, планирования, анализа и регулирования, для целей налогообложения и проведения анализа. Рассмотренная выше классификация затрат позволяет предприятиям торговли постоянно осуществлять детальный анализ издержек обращения, следить за их динамикой, контролировать и управлять изменениями затрат.

## **2 Аналитические аспекты планирования издержек и результатов деятельности предприятия на примере ООО «Спектр»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Спектр»**

Компания с полным наименованием Общество с ограниченной ответственностью «Спектр» зарегистрирована 27.06.2016 в регионе Краснодарский край по юридическому адресу: 350000, Российская Федерация, Краснодарский край, город Краснодар, им. Тургенева ул., д. № 189/6, пом. 178/23.

ООО «Спектр» действует на рынке Краснодарского края 6 лет в области оптовой торговли топливом.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Предметом деятельности общества являются:

- оптовая торговля топливом;
- деятельность автомобильного грузового транспорта;
- выполнение иных функций в соответствии с целями и задачами

Общества.

Уставный капитал Общества составляет номинальную стоимость долей его участников. Размер уставного капитала Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Размер уставного капитала Общества и номинальная стоимость долей участников общества определяются в рублях. Уставный капитал Общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество «Спектр» имеет самостоятельный баланс, вправе в установленном порядке открывать расчетные и иные счета в банках на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, бланки со своим наименованием, торговый знак, иные средства индивидуализации. Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли. Общество осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Для достижения целей своей деятельности Общество может приобрести права, исполнять обязанности и осуществлять любые действия, которые будут противоречить действующему законодательству РФ и настоящему Уставу.

Общество осуществляет свою деятельность на основании любых, за исключением запрещенных законодательством, операций, в том числе путем:

- проведения работ и оказания услуг по заказам юридических лиц и граждан, как в России, так и за рубежом на основании заключенных договоров или инициативном порядке на условиях, определяемых договоренностью сторон;

- поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг в кредит, оказания финансовой или иной помощи на условиях, определенных договоренностью сторон;

- участия в деятельности других юридических лиц путем приобретения их акций, долей, внесения вкладов, паевых (имущественных) взносов;

- создания совместных юридических лиц с иностранными юридическими лицами и гражданами в соответствии с действующим законодательством РФ;

- осуществления совместной деятельности с другими юридическими лицами для достижения общих целей.

Организационная структура ООО «Спектр» – линейно-функциональная. Линейно-функциональная структура управления сочетает в себе преимущества обоих типов. Компания с совмещенным типом управления более эффективно использует свои ресурсы, имеет улучшенную систему координации между отделами. У компании получается

контролировать работу всех подразделений, отдельных сотрудников. Организационно система выглядит так:

- ключевые руководители компании занимаются разработкой стратегии, а затем выбирают исполнителей и ставят задачи перед ними. Этот процесс выглядит линейно, то есть напоминает вертикальную схему;
- поставленные задачи выполняют функциональные подразделения.

Таким образом, те отделы, которые занимаются достижением целей, имеют более сложную структуру. Там есть собственные руководители, которые отвечают за работу конкретных групп.

В связи с этим данная структура используется в ООО «Спектр», так как среднесписочная численность работников в организации - 27 человек. Каждый из которых имеет свой должностной функционал. Организационная структура предприятия представлена на рисунке 3.

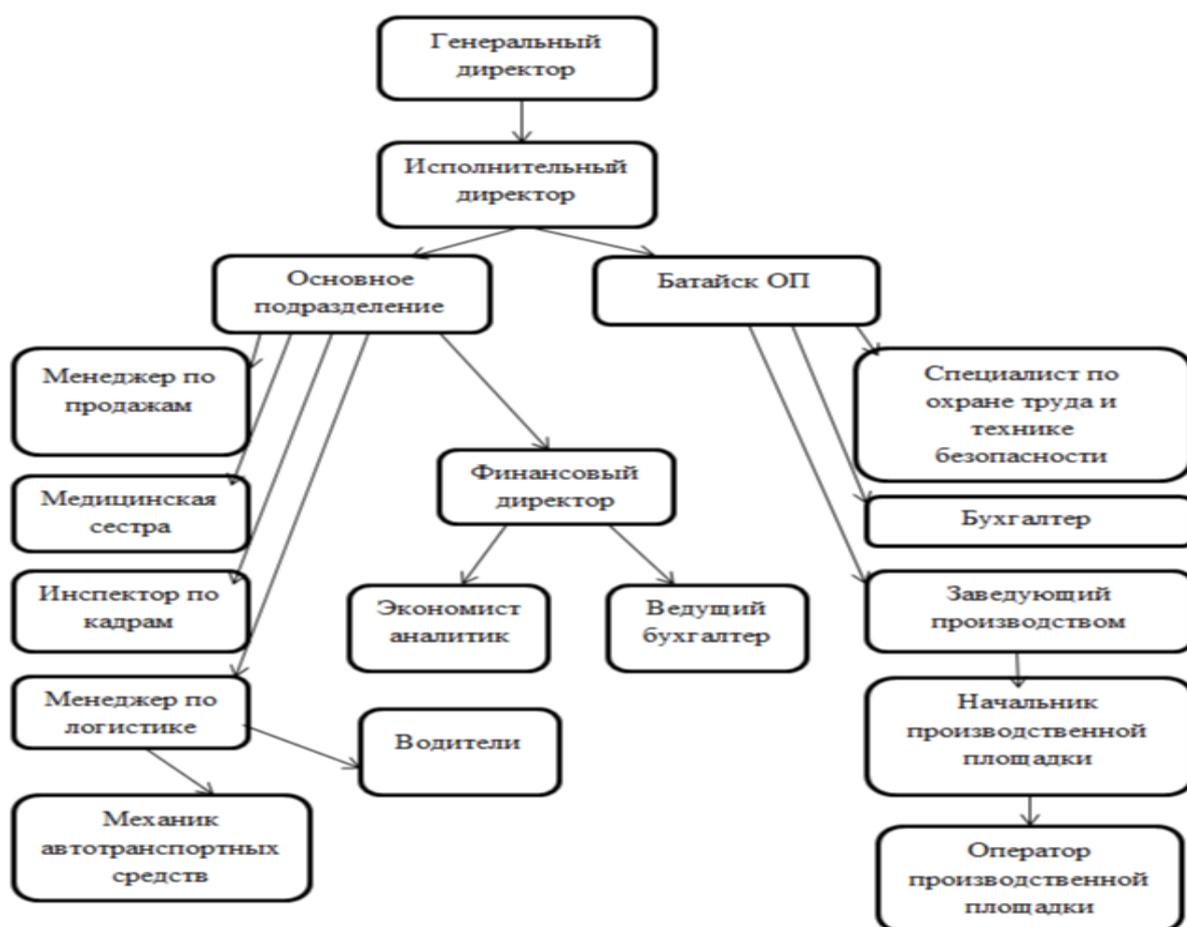


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Спектр»

У каждого сотрудника есть своя должностная инструкция, в которой определяются права, обязанности и ответственность работников. Должностная инструкция (ДИ) – это внутренний документ компании, в котором описаны требования к квалификации работника на определённой должности, его полномочия, обязанности, ответственность, права и формы поощрения. Данная инструкция закрепляется подписями директора организации и непосредственно сотрудником, которому она предписана. Компания имеет два основных подразделения в разных городах.

Экономическая характеристика ООО «Спектр» составляется на основе данных, взятых из отчёта о финансовых результатах и бухгалтерского баланса за 2021-2023 года. Финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период характеризуется системой взаимосвязанных отчетных показателей. К ним относятся: валовая прибыль, выручка, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы, чистая прибыль и т.д.

Основные экономические показатели ООО «Спектр» представлены в таблице 2

Таблица 2 – Основные экономические показатели ООО «Спектр за 2021-2023 гг.» (Ед. изм: тыс.р.)

Показатель	Год			Отклонения ( + ; - )		Темпы (%) изменения	
	2022	2021	2020	2022- 2021	2021- 2020	2022- 2021	2021- 2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	1460704	1013632	657278	447072	356354	144,11	154,22
Себестоимость продаж	(1420049)	(962835)	(648731)	457214	314104	147,49	148,42
Валовая прибыль (убыток)	40655	50797	8547	(10142)	42250	80,03	594,33
Коммерческие расходы	(257)	(263)	(365)	(6)	(102)	97,72	72,05
Управленческие расходы	(11105)	(9654)	(6919)	1451	2735	115,03	139,53
Прибыль (убыток) от продаж	29293	40880	1263	(11587)	39617	71,66	3236,7 4

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Проценты к получению	342	-	-	342	-	-	-
Прочие доходы	180869	109676	97065	71193	12611	164,91	112,99
Прочие расходы	(148858)	(81151)	(87390)	67707	(6239)	183,43	92,86
Прибыль (убыток) до налогообложения	61646	69405	10938	(7759)	(58467)	88,82	634,53
Налог на прибыль	(28414)	(1075)	(310)	27339	765	2643,16	346,77
Чистая прибыль (убыток)	33232	68327	10628	(35095)	57699	48,64	642,90

В результате проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

Выручка с 2020 г. по 2022 г. выросла на 803426 тыс. р. В 2022 г. составила 1460704 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к увеличению 44,11% или 447072 тыс. р. Увеличение выручки является положительным фактором, что означает предприятие, повышает эффективность своей деятельности.

Себестоимость продаж в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составила 1420049 тыс. р. имеет тенденцию к увеличению 47,49% или 457214 тыс. р. Увеличение себестоимости продаж является отрицательным показателем, говорит об увеличении затрат на производство продукции.

Валовая прибыль в 2022 г. составила 40655 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к уменьшению 19,97% или 10142 тыс. р. Уменьшение валовой прибыли является отрицательным показателем, что говорит об увеличении закупочной цены продукции в организации.

Коммерческие расходы в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составили 257 тыс. р. или 97,72% имеет тенденцию к уменьшению, является

положительным фактором, т.к. у ООО «Спектр» уменьшились внереализационные расходы.

Управленческие расходы в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составили 11105 тыс. р. имеет тенденцию к увеличению 15,03% или 1451 тыс. р. Увеличение управленческих расходов является отрицательным показателем, говорит об увеличении затрат на содержание управленческих структур. Прибыль от продажи в 2022 г. составила 29293 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к уменьшению 28,34% или 11587 тыс. р. Является отрицательным показателем, означает, что основная деятельность ООО «Спектр» приносит меньше дохода.

Прочие доходы в 2022 г. составили 180869 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к увеличению 64,91% или 71193 тыс. р. Является положительным показателем, т.к. у организации появились новые, дополнительные источники дохода. Прочие расходы в 2022 г. составили 148858 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к увеличению 83,43% или 67707 тыс. р. Является отрицательным фактором, говорит об увеличении расходов предприятия ООО «Спектр».

Прибыль до налогообложения в 2022 г. составила 61646 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к уменьшению 11,18% или 7759 тыс. р. Уменьшение прибыли является отрицательным показателем, что говорит не о полной эффективности работы предприятия. Налог на прибыль в 2022 г. составил 28414 тыс. р. по сравнению с 2021 г. увеличился в 26 раз. Является отрицательным показателем, связано с отложенными налоговыми обязательствами.

Чистая прибыль в 2022 г. составила 33232 тыс. р. имеет тенденцию к уменьшению 51,36% или 35095 тыс. р. Является отрицательным фактором, однако, уменьшение чистой прибыли связано с выплаченными дивидендами и составляют 21538 тыс. р.

По проведенному анализу видно, что ООО «Спектр» ведет нормальную экономическую деятельность. Предприятием были погашены налоговые

обязательства за прошлые года, выплачены дивиденды, что способствовало уменьшению чистой прибыли. В 2021 году произошло увеличение чистой прибыли на 57699 тыс.р. по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году данный показатель снизился на 35095 тыс.р. и составил 33232 тыс.р., связано это с возникшими ограничениями т.к. предприятие осуществляет поставки не только на территории РФ.

## 2.2 Анализ и оценка планирования издержек и результатов деятельности ООО «Спектр»

В торговле любого предприятия реализация продукции, товаров, работ и услуг связана с определенными затратами финансовых, трудовых и материальных ресурсов. В торговле как отрасли сферы товарного обращения формируются издержки обращения, входящие в состав расходов предприятия.

Проведем анализ структуры себестоимости продукции по статьям и элементам затрат (прямые затраты без учета коммерческих и управленческих расходов).

Таблица 3 – Анализ структуры себестоимости продукции

Статья затрат	2022г.		2021г.		2020г.	
	Тыс. р.	%	Тыс. р.	%	Тыс. р.	%
Материальные затраты	68988	76,51	33266	60,27	12056	33,98
Заработная плата	11791	13,08	12276	22,24	10987	30,98
Отчисления на социальные нужды	3537	3,92	3265	5,91	2826	7,97
Амортизация	4622	5,13	4981	9,02	5388	15,19
Прочие	1230	1,36	1406	2,55	4212	11,88
Всего	90168	100	55194	100	35469	100

В структуре себестоимости затраты на сырье и материалы имеют наибольший удельный вес и их доля постоянно растет. Поэтому даже

незначительные отклонения уровня затрат на сырье и материалы существенно влияет на выполнение заданий по снижению себестоимости продукции. Удельный вес материальных затрат увеличился с 33,98% в 2020г. до 76,51% в 2022г.

Удельный вес отчислений на социальные нужды обусловлен снижением доли заработной платы.

Также следует отметить достаточно высокий уровень прочих расходов в структуре себестоимости, который имел тенденцию к увеличению. Динамика структуры себестоимости по элементам затрат за 2020-2022гг. В случае ООО «Спектр» можно отметить более существенное увеличение доли материальных затрат по сравнению с увеличением доли заработной платы, поэтому ситуация не может быть однозначно охарактеризована как положительная.

Для определения результатов деятельности предприятия важнейшими показателями являются прибыль и рентабельность. Именно финансовый результат наиболее полно отражает экономическую эффективность работы предприятия. Анализ прибыли и рентабельности проводится для получения информации, которая является основой для экономически обоснованных управленческих решений, а также поиска путей повышения эффективности работы предприятия.

Выше был проведен анализ финансовой деятельности предприятия ООО «Спектр» из которого видно, что в период с 2020 г. по 2022 г. чистая прибыль уменьшается, данные представлены на рисунке 3.

Как видно из рисунка 3 на исследуемом предприятии в анализируемом периоде наблюдается снижение чистой прибыли.

Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

Проведем расчет показателей рентабельности предприятия ООО «Спектр» результаты, которого представлены в таблице 4.

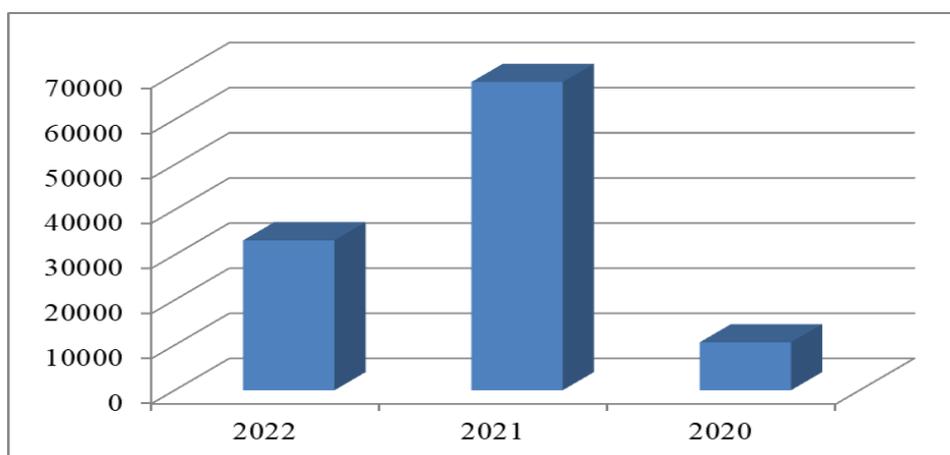


Рисунок 3 – Динамика чистой прибыли ООО «Спектр» за 2020-2022 гг.

Таблица 4 – Динамика показателей прибыльности (рентабельности) предприятия ООО «Спектр» за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	Год			Отклонения (+ ; -)	
	2022	2021	2020	2022-2021	2021-2020
1.Рентабельность продаж	2,01	4,03	0,19	(2,02)	3,84
2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	4,22	6,85	1,66	(2,63)	5,19
3. Чистая рентабельность	2,28	6,74	1,62	(4,46)	5,12
4.Экономическая рентабельность активов	10,68	28,11	5,58	(17,43)	22,53
5.Рентабельность собственного капитала	0,36	1,29	0,20	(0,93)	1,09
6. Валовая рентабельность	2,78	5,01	1,30	(2,23)	3,71
7.Рентабельность затрат	2,34	7,10	1,64	(4,76)	5,46

Таким образом, из проведенного анализа показателей рентабельности можно сделать вывод, что на предприятии происходит повышение эффективности его деятельности (таблице 4).

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в 2021 году по сравнению с 2020 годом произошло увеличение на 3,84%. В 2022 году наблюдается снижение показателя рентабельности продаж до 2,01%, то есть снижение составило 2,02%. Данная динамика говорит о снижении доли

чистой прибыли в объеме продаж.

В 2022 году по сравнению с 2021 годом на предприятии произошло уменьшение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности до 4,22%, что свидетельствует об снижении доли прибыли на предприятии до налогообложения.

На предприятии в 2022 году произошло уменьшение значения показателя чистой рентабельности на 4,46% по сравнению с 2021 годом. Даная динамика свидетельствует о том, что на предприятии произошло уменьшение выручки от реализации продукции, которая приходится на 1 р. прибыли.

Так же следует отметить, что уменьшение значения показателя рентабельности собственного капитала в анализируемом периоде составило 0,36%. Это свидетельствует о неэффективном использовании собственного капитала.

Снижение показателя валовой рентабельности на предприятии в 2022 году составило 2,23%, что говорит об уменьшении валовой прибыли в данном периоде на единицу выручки.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом рентабельность затрат увеличилась на 5,6%. А в 2022 году на предприятии наблюдается уменьшение значения показателя затратоотдачи на 4,76%, что свидетельствует о снижении прибыли в затратах предприятия.

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в период с 2020 г. по 2022 г. наблюдается нестабильность показателей, в 2021 году показатели повышаются, а в 2022 году происходит снижение показателей рентабельности продаж, бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности, чистой рентабельности, экономической рентабельности активов и т.д. Из этого мы можем сделать вывод, что эффективность предприятия в период с 2020 год по 2022 год снизилась. Связано это с СВО т.к. предприятие осуществляет поставки не только на территории РФ.

### **2.3 Мероприятия, повышающие эффективность планирования издержек и результатов деятельности предприятия, а также их финансово-экономическое обоснование**

Выявление путей для снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

Последовательное осуществление на предприятиях 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, в ООО «Спектр», как и в большинстве отраслей промышленности занимают большую часть в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект. Сокращение затрат на обслуживание производства и управление так же снижает себестоимость продукции.

В качестве мероприятий способных повысить эффективность деятельности ООО «Спектр» и свести затраты к минимуму, можно предложить несколько способов.

1. Снижение себестоимости как источник получения прибыли. Самый действенный способ снижения себестоимости - увеличение объемов продукции путем автоматизированного производства. Внедрение технологий требует вложений на начальном этапе, но поможет в снижении себестоимости производства.

2. Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), изменение номенклатуры и ассортимента продукции, повышение ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства количество таких расходов на единицу продукции уменьшается, что приводит непосредственно к снижению себестоимости продукции.

3. Повышение производительности труда. Каждый сотрудник получает фиксированную заработную плату, они не слишком заинтересованы в быстром выполнении своих обязанностей быстрее. Поэтому руководители подразделений должны мотивировать сотрудников к более быстрому выполнению задач. Для этого можно изменить систему оплаты, привязав ее к количеству и качеству продукции, или использовать материальное поощрение.

4. Сокращение брака и технологических потерь. Чтобы уменьшить количество брака, ускорить производство и повысить качество товаров, можно обеспечить дополнительное образование сотрудникам: семинары, тренинги, обмен опытом.

Кроме того, можно предложить следующие направления снижения уровня затрат в ООО «Спектр»:

- должное внимание должно быть обращено на разработку норм расхода материалов для снижения уровня материальных затрат и затрат на оплату труда, как наиболее существенных в общей сумме затрат предприятия;

- разработка нормативов позволит оценить усилия руководителей центров ответственности на минимизацию затрат путем сопоставления нормативных и фактических затрат на единицу выпуска;

- необходимы маркетинговые усилия для увеличения объемов реализации продукции и услуг предприятия платежеспособным покупателям.

Рост объемов реализации, при сохранении уровня постоянных затрат предприятия, позволит улучшить показатели экономической эффективности. Так как рекламные мероприятия практически отсутствуют на предприятии, на данном пункте необходимо заострить внимание.

Таким образом, необходимо тщательно спланировать, где и как можно уменьшить издержки, чтобы качество продукции при этом не пострадало. Перечисленные выше методы чаще всего используются для снижения затрат на производство продукции, поскольку помогают добиться ощутимого результата за довольно короткий срок.

Далее в таблице 5 мы рассмотрим экономический эффект от первого мероприятия предложенного нами. На внедрение новой технологии производства ООО «Спектр» потратит 63890 тыс. р., но как видно из расчетов новая технология в 3 раза позволит сократить расходы на производство продукции.

Таблица 5 – Показатели экономической эффективности

<b>Наименование показателя</b>	<b>Значение</b>
Общие капитальные затраты на внедрение новых технологий, тыс. р.	63890
Общая стоимость затрат на эксплуатацию задачи за год с использованием новой технологии, тыс. р.	23400
Общий расход на эксплуатацию задачи за год с использованием старой технологии, тыс. р.	65600
Годовой экономический эффект, тыс. р.	42200
Срок окупаемости	1 год 5 месяцев

Подведя итог мы можем сделать вывод, что внедряемая новая технология стоимостью 63890 тыс. р. сократит расходы на 42200 тыс. р. и окупится за 1 год 5 месяцев за счет уменьшения затрат рабочего времени и затрат на расходные материалы. Коэффициент экономической эффективности больше нормативного следовательно, внедряемая новая технология эффективна.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной курсовой работе нами была рассмотрена тема планирование издержек и результата деятельности предприятия на примере деятельности ООО «Спектр», рассмотрены различные способы улучшения результата деятельности предприятия.

В теоретической части работы было выявлено, что целью планирования издержек является обеспечение высоких темпов роста прибыли и повышения рентабельности производства на основе рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Издержки отражают все положительные и отрицательные стороны в работе предприятия. Они органически взаимосвязаны с категориями, определяющими результат деятельности организации а, следовательно, эффективность.

Анализ затрат на сырье и материалы также является важным моментом, так как они имеют значительный удельный вес в себестоимости продукции. Анализ так же проводится способом сравнения и оценки соблюдения утвержденных норм расхода материальных ресурсов. Экономия материальных ресурсов ведет снижению себестоимости и увеличению прибыли предприятия.

Практическая часть данной работы была посвящена рассмотрению методики планирования издержек и результата деятельности предприятия ООО «Спектр».

При этом выяснилось, что доходами от обычных видов деятельности ООО «Спектр» является выручка от продажи товаров.

В ходе исследования нами был проведен анализ и оценка финансово-экономического состояния ООО «Спектр». Мы выявили, что в динамике за период с 2020 по 2022 гг. деловая активность ООО «Спектр» нестабильна, в 2021 году произошло увеличение чистой прибыли на 57699 тыс.р. по

сравнению с 2020 годом, а в 2022 году данный показатель снизился на 35095 тыс.р. и составил 33232 тыс.р., связано это с возникшими ограничениями.

В связи с этим нами были разработаны мероприятия, повышающие эффективность планирования издержек и результатов деятельности предприятия. Мы выявили, что финансово эффективным станет внедрение новой технологии, позволяющей снизить себестоимость товара и расширить его ассортимент. Предложенная нами новая технология стоимостью 63890 тыс. р. сократит расходы на 42200 тыс. р. и окупится за 1 год 5 месяцев за счет уменьшения затрат рабочего времени и затрат на расходные материалы. Это отразится на показателях прибыли и рентабельности исследуемого нами предприятия, поскольку, как показало наше исследование, они находятся в прямой зависимости от объема реализации продукции.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / под ред. А.П. Гарнова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
2. Богатырева, С.А. Планирование издержек обращения в розничной торговле / С.А. Богатырева // Экономика и управление. - 2022. - № 1 (163). - С. 157-162.
3. Вахрушина, О.В. Планирование издержек производства в условиях рыночной экономики // Финансовый менеджмент. - 2020. - № 1. - С. 22-26.
4. Глухов, А.В. Планирование издержек обращения в торговых организациях // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2019. - № 3 (141). - С. 18-22.
5. Горбунова, Н.А. Современные методы планирования издержек предприятия / Н.А. Горбунова, И.А. Луценко // Экономика и управление. - 2023. - № 2 (174). - С. 143-148.
6. Грибов В. Д., В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко Экономика организации (предприятия). – М.: КНОРУС, 2022. – 456 с.
7. Гусев, А.А. Планирование издержек при формировании себестоимости продукции // Вестник Пермского государственного университета. Экономика. - 2021. - № 3. - С. 34-39.
8. Денисов, М.В. Планирование издержек и оптимизация затрат на предприятии // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2020. - № 47. - С. 8-12.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 : Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (в ред. 06.04.2016) [Электрон. ресурс] – Электрон. дан. – М.: КонсультантПлюс, 1997-2018. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp>, свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения: 17.05.2024)

10. Ефимова, О.В. Планирование и учет затрат на производство и реализацию продукции / О.В. Ефимова, Е.А. Гущина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2022. - № 3 (85). - С. 135-140.
11. Ищенко, А.В. Планирование и оптимизация издержек обращения // Вестник Московского финансово-юридического университета. - 2021. - № 2. - С. 11-15.
12. Козлова, Е.В. Планирование и контроль затрат на производство и реализацию продукции / Е.В. Козлова, Д.В. Галушкин // Экономика и управление. - 2022. - № 4 (166). - С. 101-106.
13. Ларионова, О.В. Планирование результата деятельности предприятия на основе анализа финансового состояния / О.В. Ларионова, А.С. Киреева // Вестник Томского государственного университета. Экономика. - 2020. - № 4. - С. 96-101.
14. Лесных, О.В. Методические рекомендации по учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях хлебопекарной промышленности / О.В. Лесных. - М.: ДеЛи принт, 2022. - 468 с.
15. Мельник, М.В. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности / Под ред. М.В. Мельник. – М.: Экономистъ, 2019. – 350 с.
16. Мокий М.С. Экономика организации: Учебник и практикум. / М.С. Мокий. – Люберцы: Юрайт, 2020. – 334 с.
17. Никитина, Т.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе методов планирования и контроля / Т.В. Никитина // Финансовый менеджмент. - 2021. - № 7. - С. 34-39.
18. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ (ред. от 06.12.2016) // Российская газета. - N 30. - 30.12.2010
19. Приказ «О формах бухгалтерской отчетности организаций»: Приказ Минфина Министерство РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (ред. от 68

06.03.2018)[Электрон. ресурс] – Электрон. дан. – М.: КонсультантПлюс, 1997- 2018. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp>, свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения: 17.05.2024)

20. Петров, С.С. Формирование бюджета предприятия на основе прогнозирования финансовых результатов / С.С. Петров // Экономические науки. - 2019. - № 4. - С. 89-94.

21. Полозова, Е.В. Планирование финансовых результатов предприятия на основе ключевых показателей эффективности / Е.В. Полозова, О.А. Портнова // Вестник Финансового университета. - 2020. - № 2 (114). - С. 92-97.

22. Попова, Н.Н. Планирование и контроль издержек обращения в торговых организациях // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2019. - № 5. - С. 72-77.

23. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 9/99 : Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (в ред. 06.04.2016) [Электрон. ресурс] – Электрон. дан. – М.: КонсультантПлюс, 1997-2018. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/stockcomp>, свободный. – Загл. с экрана (Дата обращения: 17.05.2024)

24. Сергеев И. В. Экономика организаций (предприятий): учеб. / 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2021. – 560 с.

25. Смирнова, Е.М. Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Е.М. Смирнова // Финансы и кредит. - 2020. - № 5. - С. 67-72.