

Введение

Мировой опыт и практика хозяйствования показывают, что важнейшей характеристикой экономики является существование и взаимодействие множества больших, средних и малых предприятий, их оптимальные взаимоотношения. Наиболее динамичным элементом структуры народного хозяйства, который постоянно изменяется, является малый бизнес.

Малое и среднее предпринимательство является одним из способов ликвидации диспропорций на отдельных товарных рынках, образует дополнительные рабочие места и уменьшает безработицу, активизирует инновационные процессы, развивают конкуренцию.

Суть и значение малого бизнеса в том, что он является основой рыночной экономики, регулирует темпы экономического развития, структуру и качественную характеристику ВВП, осуществляет структурную перестройку экономики, быстро окупает затраты, обеспечивает рынок необходимыми товарами и т.д.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что малый бизнес с точки зрения общеэкономических позиций является не только одним из важнейших факторов экономического развития хозяйства, но и важнейшим инструментом для поддержания социально-политической стабильности. То есть он открывает просторы для свободного выбора путей и методов работы для пользы хозяйства и обеспечения благосостояния. По причине дестабилизации экономики, нехватки финансовых ресурсов именно субъекты малого бизнеса, которые не требуют больших стартовых инвестиций, имеют быстрый денежный кругооборот, способны при некоторой поддержке наиболее быстро и экономично решать проблемы демонополизации, стимулировать развитие конкуренции.

Основными причинами, создающими трудности для развития малого бизнеса в Украине являются:

- отсутствие действующего механизма, реализующего государственную политику по поддержке малого бизнеса;
- высокие налоги;
- низкие темпы и перекосы в процессе реформирования собственности;
- отсутствие необходимой нормативно-правовой базы;
- нехватка или полное отсутствие материально-финансовых ресурсов;
- и т. д.

Правительству необходимо задуматься над всеми этими вопросами, т. к. экономическое состояние крайне тяжелое. Для неё характерен повсеместный спад производства, основные производственные фонды изношены, новые технологии не внедряются, так как многие предприятия находятся на грани банкротства из-за непосильного налогового бремени. Тяжёлым наследием для Украины являются заводы-гиганты, продукция которых была ориентирована на весь Союз. Эти предприятия из-за своего масштаба не способны иметь гибкую структуру производства. Рынок Украины заполнен некачественной иностранной продукцией. Правительство не проводит никаких протекционизмных мер и весьма пренебрежительно относится к отечественному производителю. В то время как иностранным представляет различные льготы на территории страны.

В то время как самым верным выходом из создавшегося положения является поддержка собственного (отечественного) малого бизнеса.

Целью данной работы является анализ производственно-хозяйственной деятельности городской бани как действующего бизнес-проекта.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности городской бани

Баня обслуживает посетителей в отделении на 90 мест. Продолжительность помывки 1.5 часа. Предприятие также оказывает парикмахерские услуги и реализует пар сторонним организациям.

Задание

Проанализировать работу бани в отчетном году, сопоставить показатели с данными предшествующего периода (таблица):

- оценить финансовое состояние предприятия и его изменение;
- выявить факторы, оказавшие влияние на пропуск посетителей и оценить их;
- проанализировать затраты на производство;
- проанализировать данные о трудовых ресурсах и их использовании;
- проанализировать доходы предприятия;
- дать итоговую оценку работы бани;
- изобразить графически:
- размер и структуру затрат;
- размер и структур доходов за рассматриваемый период;
- соотношение темпов роста выработки и средней заработной платы.

Исходные данные

Наименование	Единица измерения	Предшествующий период	Отчетный год
Пропускная способность бани	тыс. чел.	132	158,4
Число дней работы	день	220	220
Среднее число часов работы	ч.	10	12

Обслужено посетителей по услугам бани	тыс. чел.	62,6	79,2
Реализовано платных бытовых услуг - всего	тыс. руб.	3251,5	4164,2
В том числе: услуги бани	тыс. руб.	2113,4	2772
услуги парикмахерской	тыс. руб.	130,1	160,2
реализация пара	тыс. руб.	1008	1232
Материальные затраты – всего	тыс. руб.	804,6	1418,5
В том числе: сырье и материалы	тыс. руб.	12	26
вода	тыс. руб.	152,8	244
топливо	тыс. руб.	338	578,2
электроэнергия	тыс. руб.	301,8	570,3
Трудовые затраты – всего	тыс. руб.	1950,4	2313,4
В том числе: фонд оплаты труда	тыс. руб.	1548	1836
отчисления на социальные нужды	тыс. руб.	402,4	477,4
Амортизация	тыс. руб.	50	51
Прочие затраты	тыс. руб.	150,9	214,4
Себестоимость – всего	тыс. руб.	2955,9	3997,3
Среднесписочная численность	чел.	86	90
в том числе рабочих	чел.	76	78
Израсходовано: электроэнергии	тыс. кВт*ч	626	750,4
воды	тыс. м ³	65,1	87,12

1. Оценка финансового состояния предприятия и его изменения

Прежде чем приступить к анализу финансового состояния предприятия, следует дать понятие основных терминов и определений.

Валовой объем реализации (валовой доход) — это стоимость отгруженной продукции и выполненных работ, услуг.

Валовая (балансовая) прибыль — это разность между чистым объемом реализации и себестоимостью реализации продукции, включая коммерческие и управленческие расходы.

Прибыль рассчитывается по формуле:

$$П = Д - С$$

где Д - валовой доход,

С – себестоимость продукции.

Уровень общей (балансовой) рентабельности определяется как отношение суммы общей прибыли от реализации продукции к себестоимости продукции.

Таким образом, уровень рентабельности можно определить по формуле:

$$R = \frac{П}{С} \times 100\%,$$

где R – уровень рентабельности в %;

П – прибыль от реализации продукции;

С – себестоимость продукции.

На основании вышеприведенных формул рассчитаем итоговые прибыль и рентабельность предшествующего и отчетного года, оформив их в таблице:

Таблица 1 — прибыль и рентабельность предшествующего и отчетного года

Наименование	Единица измерения	Предшествующий период	Отчётный год
Реализовано платных бытовых услуг	тыс. руб.	3251,5	4164,2
Себестоимость	тыс. руб.	2955,9	3997,3
Прибыль	тыс. руб.	295,6	166,9
Рентабельность	тыс. руб.	10%	4%

Таким образом, на основании таблицы №1 в отчетном году, по сравнению с предыдущим годом, величина балансовой прибыли уменьшилась на 128,7 тыс. руб. или на 44%. Также балансовая прибыль снизилась в отчетном году по сравнению с предыдущим годом на 387,83 тыс. руб., притом, что увеличился объем реализации услуг с 3251,5 тыс. руб. до 4164,2 тыс. руб.

Изменение прибыли могло произойти за счет изменения объема реализованных услуг, изменения величины прибыли в каждом рубле реализованных услуг, а также за счет структурных сдвигов.

Определим объем прибыли, приходящейся на 1000 рублей объема реализованных услуг:

Предыдущий год: $295,6 : 3251,5 = 0,09$

Отчётный год: $166,9 : 4164,2 = 0,04$

На уменьшение суммы прибыли в отчётном году повлияло уменьшение размера прибыли, приходящиеся на 1000 рублей объема реализованных услуг, поскольку объемы реализованных услуг возросли.

Резервами увеличения прибыли могут быть: увеличение объема реализованных услуг; увеличение объема прибыли в объеме реализованных услуг; недопущение производственных убытков.

Исходя из таблицы № 2, видно значительное снижение рентабельности (60%) в отчетном году, по сравнению с предыдущим годом. Этот нежелательный факт в работе городской бани объясняется значительным увеличением себестоимости реализованных услуг с 2955,9 тыс. руб. до 3997,3 тыс. руб., и уменьшением прибыли от реализованных услуг с 295,6 тыс. руб. в предыдущем году, до 166,9 тыс. руб. в отчетном году, и как следствие снижение рентабельности, что является отрицательным показателем в работе городской бани.

2. Оценка факторов, оказавших влияние на пропуск посетителей

Пропускная способность бани это количество человек, которые могут быть обслужены за определенный период.

На пропуск посетителей оказывают следующие факторы: «число дней работы» и «среднее число часов работы». Так как число дней работы одинаково в разных периодах, то влияние оказывает только «среднее число часов работы».

«Среднее число часов работы» в отчетном периоде на 2 больше, соответственно и пропускная способность бани больше.

3. Анализ затрат на производство

Себестоимость реализованных услуг является важнейшим качественным показателем и включает все затраты городской бани на их предоставление.

Распределение затрат по группам с указанием их удельного веса в составе общей себестоимости, принимаемой за 100%, определяет структуру себестоимости.

Структура себестоимости определяется удельным весом каждой статьи затрат ($У_z$) в общем объеме себестоимости, который может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\frac{Z_i \times 100 \%}{\text{СС}}$$

$$У_{zi} = \frac{Z_i}{\text{СС}}, \text{ где}$$

$У_{zi}$ – удельный вес каждой i -той статьи затрат, %

Z_i – величина каждого вида затрат, тыс. руб.

СС – себестоимость реализованных услуг, тыс. руб.

Для проведения анализа структуры себестоимости реализованных услуг составим аналитическую таблицу № 3.

Исходя из данных указанной таблицы обнаруживается рост практически по всем статьям затрат, наиболее по материальным затратам – 43%. При этом в структуре себестоимости уменьшилась доля по таким статьям затрат, как трудовые затраты – с 66% до 58%, и амортизации – с 1,69% до 1,28%.

4. Анализ данных о трудовых ресурсах и их использовании

Анализ обеспеченности городской бани рабочей силой производится на основе таблицы №4.

Таблица 2 — Структура рабочих кадров

Категория	Среднесписочная численность, чел.			
	Предшествующий		Отчётный	
	Чел.	%	Чел.	%
Всего работников	86	100	90	100
В том числе рабочих	76	88%	78	87%

Доля рабочих уменьшилась на 1% в отчетном году по сравнению с предшествующим периодом.

Показатели	Величина по годам	
	Предшествующий	Отчётный
Объем реализованных услуг, тыс. руб.	3251,5	4164,2
Среднесписочное число рабочих, чел	76	78
Среднегодовая выработка одного рабочего, тыс. руб./чел.	42,78	53,39

Среднегодовая выработка одного рабочего увеличилась на 10,60 тыс. руб./чел. или на 25%.

Хотя доля рабочих уменьшилась на 1%, но среднегодовая выработка одного рабочего увеличилась на 25%.

5. Анализ доходов предприятия

Показатели	Величина по годам	
	Предшествующий	Отчетный
Объем реализованных услуг, тыс. руб.	3251,5	4164,2
В т.ч.		
Услуги бани	2113,4	2772
услуги парикмахерской	130,1	160,2
реализация пара	1008	1232
Себестоимость – всего, тыс. руб.	2955,9	3997,3

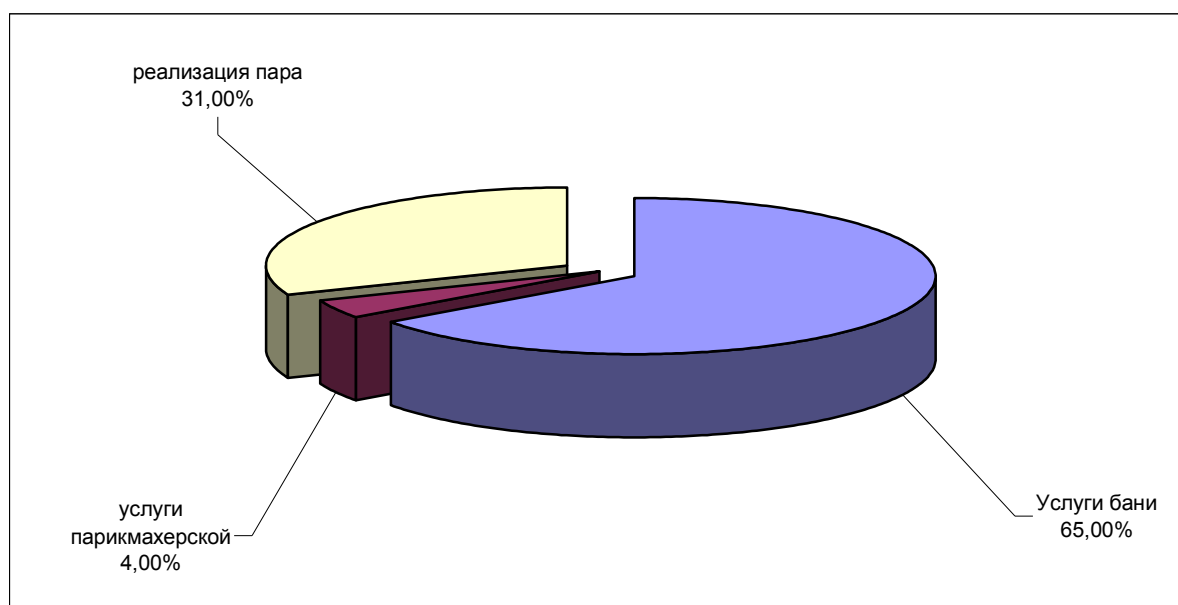


Рисунок 1 – Структура объема реализованных услуг в предшествующем периоде

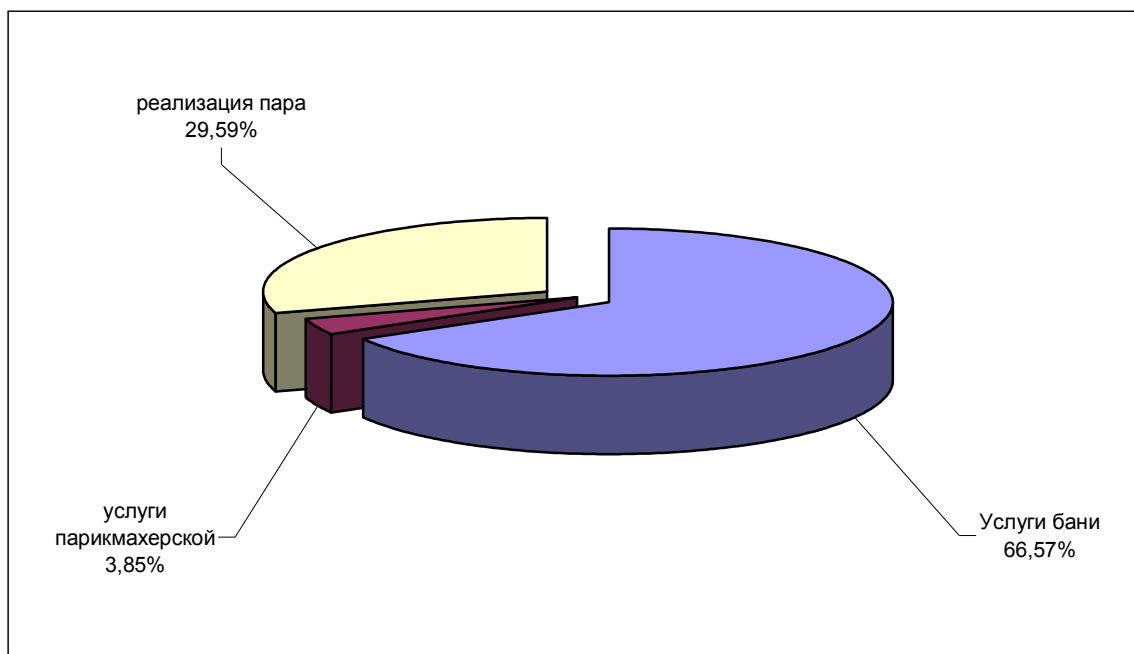


Рисунок 2 – Структура объема реализованных услуг в отчетном периоде

Итак, структура дохода изменилась: реализация пара уменьшилась на 0,41%, услуги парикмахерской также уменьшились на 0,15%, зато увеличились доходы бани на 1,57%.

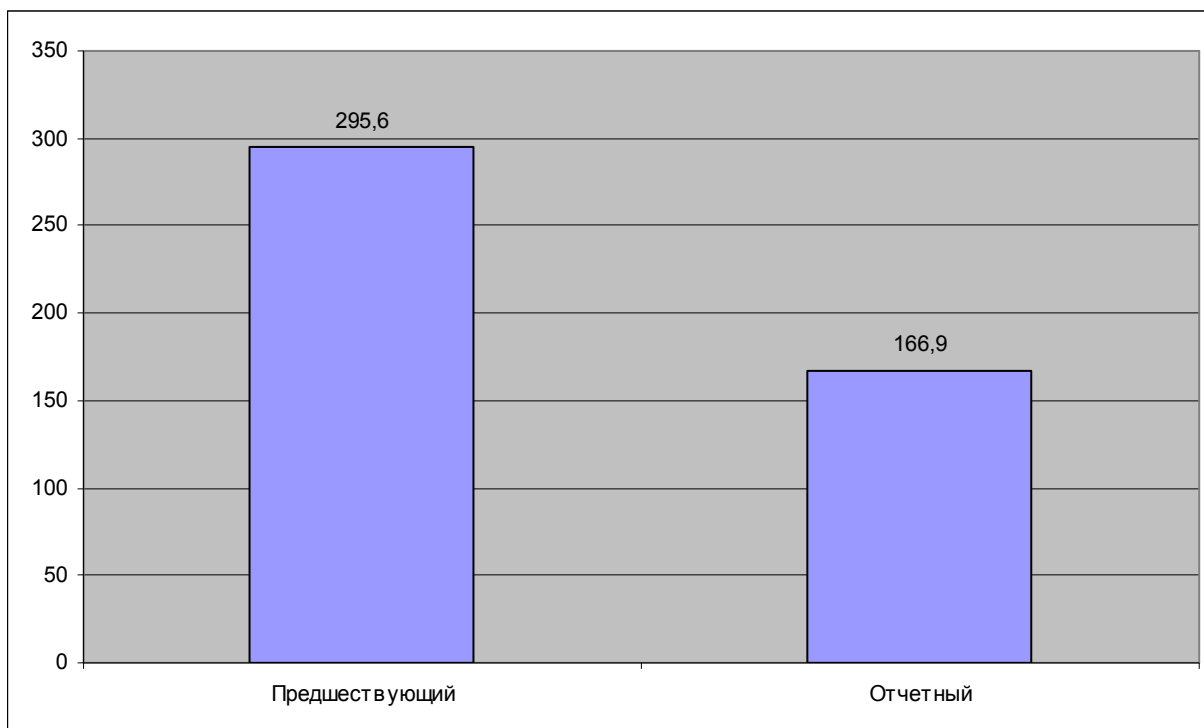


Рисунок 3 – Динамика прибыли предприятия

Из графика видно, что прибыль у уменьшилась на 128,7 тыс. грн.

В итоге за услуги бани получили на 658,6 тыс. руб. больше в отчетном периоде, чем в предшествующем. Но из-за того, что себестоимость тоже увеличилась на 1041,4 тыс. руб. в итоге получилась прибыль меньше.

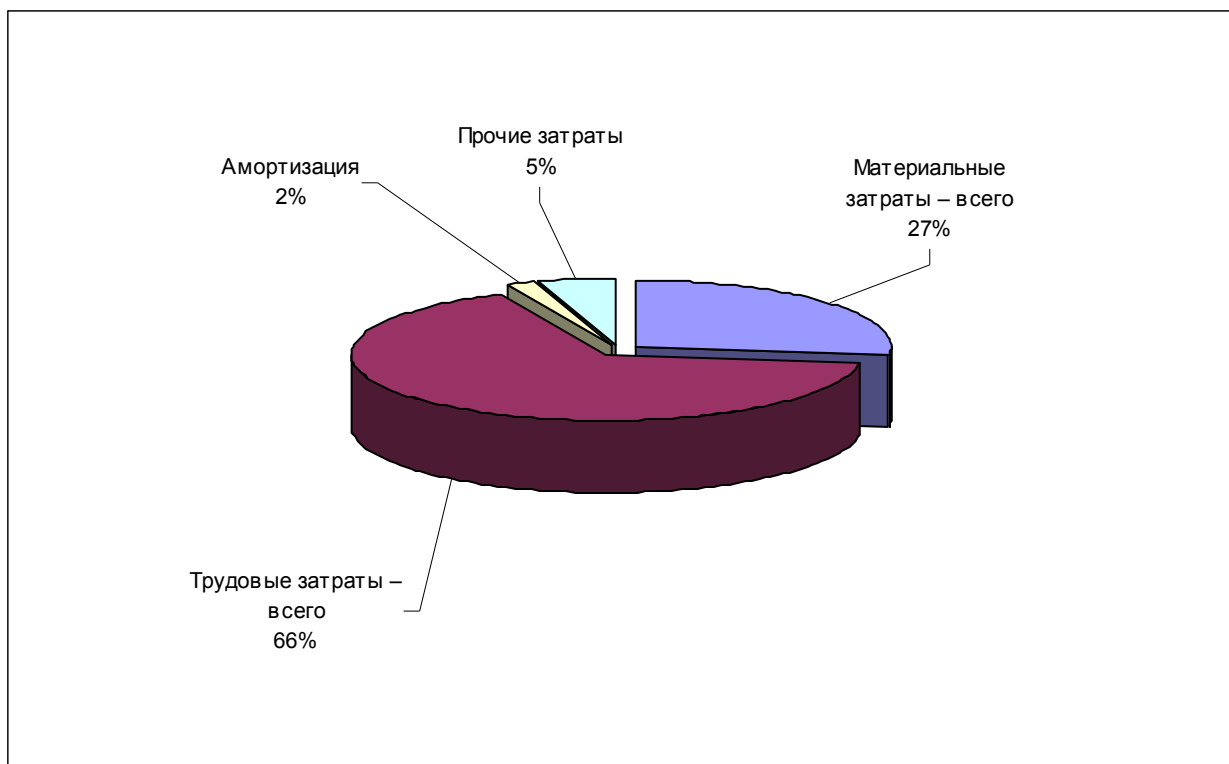


Рисунок 4 – Структура себестоимости предприятия

Таблица 3 — Темпы роста реализованных услуг и фонда оплаты труда

Показатели	Величина по годам		Темп роста
	Предшествующий	Отчетный	
Объем реализованных услуг, тыс. руб.	3251,5	4164,2	1,280701
фонд оплаты труда, тыс. руб.	1548	1836	1,186047

Из таблицы видно, что темп роста услуг реализованных выше, чем ФОТ, что для руководства предприятия конечно хорошо, но не очень хорошо для работников.

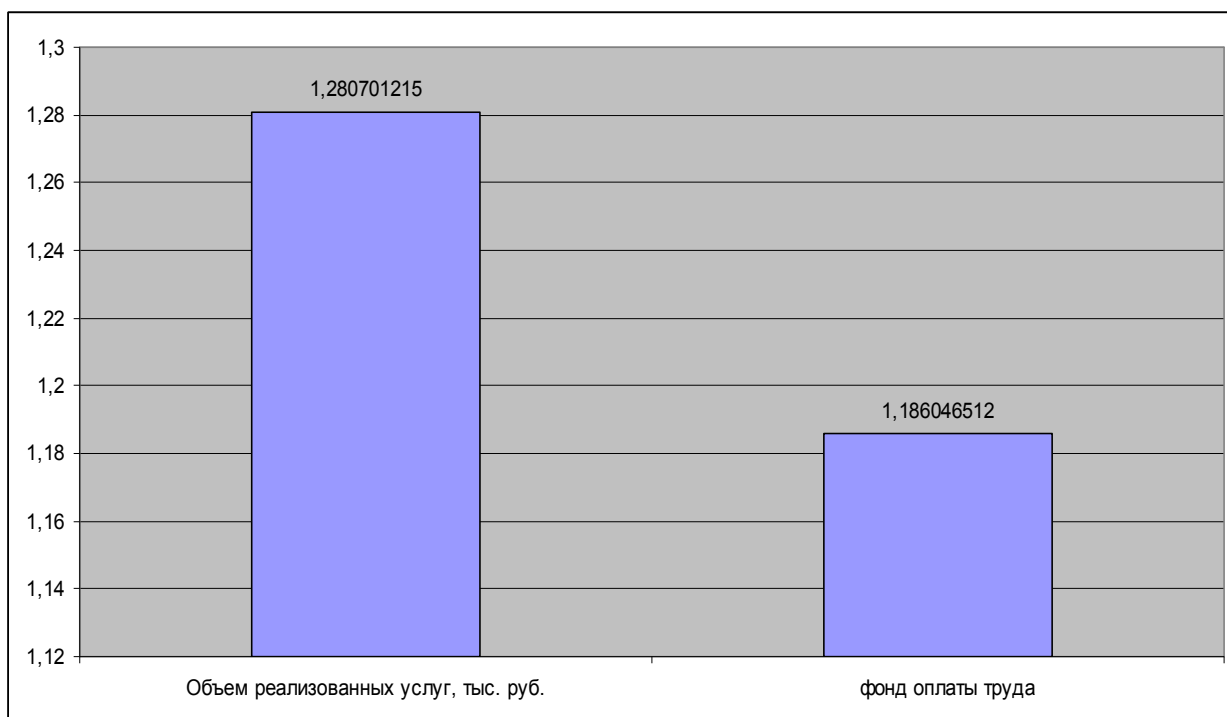
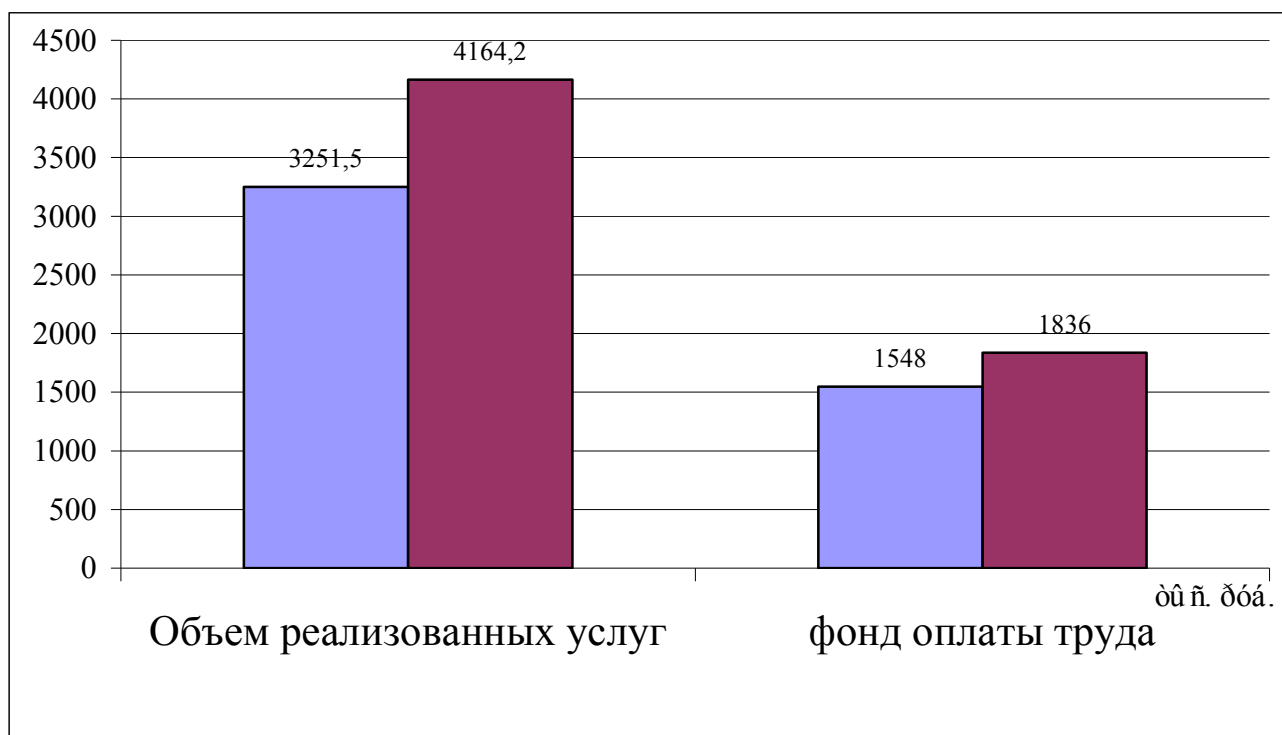


Рисунок 5 – Соотношение темпов роста выработки и средней заработной



платы

Рисунок 6 — Динамика объема реализованных услуг и ФОТ

Следовательно, объем реализованных услуг увеличился на 912,7 тыс. руб. и ФОТ на 288 тыс. руб.

Прибыль, соответственно, уменьшилась с 295,6 тыс. руб. до 166,9 тыс. руб., что говорит о значительном повышении издержек на предприятии.

Поэтому необходимо заняться снижением издержек производства, что даст больший размер прибыли.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод, что в отчетном году, по сравнению с предыдущим годом, величина балансовой прибыли уменьшилась на 128,7 тыс. руб. или на 44%. Также балансовая прибыль снизилась в отчетном году по сравнению с предыдущим годом на 387,83 тыс. руб., притом, что увеличился объем реализации услуг с 3251,5 тыс. руб. до 4164,2 тыс. руб.

Резервами увеличения прибыли могут быть: увеличение объема реализованных услуг; увеличение объема прибыли в объеме реализованных услуг; недопущение производственных убытков.

На предприятии происходит значительное снижение рентабельности (60%) в отчетном году, по сравнению с предыдущим годом. Этот нежелательный факт в работе городской бани объясняется значительным увеличением себестоимости реализованных услуг с 2955,9 тыс. руб. до 3997,3 тыс. руб., и уменьшением прибыли от реализованных услуг с 295,6 тыс. руб. в предыдущем году, до 166,9 тыс. руб. в отчетном году, и как следствие снижение рентабельности, что является отрицательным показателем в работе городской бани.

Среднегодовая выработка одного рабочего увеличилась на 10,60 тыс. руб./чел. или на 25%.

Хотя доля рабочих уменьшилась на 1%, но среднегодовая выработка одного рабочего увеличилась на 25%.

В целом по бане объем реализованных услуг увеличился на 912,7 тыс. руб. и ФОТ на 288 тыс. руб.

Прибыль, соответственно, уменьшилась с 295,6 тыс. руб. до 166,9 тыс. руб., что говорит о значительном повышении издержек на предприятии.

Поэтому необходимо заняться снижением издержек производства, что даст больший размер прибыли. Так как получение прибыли — главная цель создания и функционирования предприятия.

Список литературы

1. Т. П. Любанова, Л. В. Мясоедова, Т. А. Грамотенко, Ю. А. Олейникова. Бизнес-план. Опыт, проблемы. – М.: «Приор», 1998.
2. А. В. Онищенко, В. Мельничук. «Организация и экономика частного предпринимательства», — Киев «Ділова Україна», 1993.
3. «Основы предпринимательской деятельности» (под редакцией В. М. Власовой) – М.: «Финансы и статистика», 1994.
4. Основы предпринимательского дела (Благородный бизнес) (Под редакцией Ю. М. Осипова) – М.: Ассоциация «Гуманитарные знания», центр общественных наук при Московском Университете МП «Тригон», 1992.
5. А. С, Пелих. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. – М.: 1997.
6. С. Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко. Бізнес-план: технологія, розробки та обґрунтування.-К.: “Лібра”, 1998.
7. Сборник бизнес-планов (под редакцией В. И. Попова) – М.: Ф и С, 1997.
8. Н. Н. Скворцов. Как разработать бизнес-план предприятия. — Киев.: МКП «Прометей», 1994.
9. Р. Хизрич, М. Питерс. Предпринимательство. — М.: «Прогресс-Универс», 1991.
10. А. Хоскинг. Курс предпринимательства. — М.: «Международные отношения», 1993.
11. Экономика и бизнес (под редакцией В. Камаева) — М.: Издательство МГТУ им. Баумана. 1993.
12. Экономика (ответственный за выпуск С. Канарейкин) в 2 т. — Санкт-Петербург.: АО «Дорваль», АО «Лига».
13. Энциклопедия малого бизнеса или «как вести свое дело» (под редакцией Т. Слука). — М., 1994.

- 14.Смирнова В. Г. и др. Организация и ее деловая среда: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 2. — М.: «ИНФРА-М», 1999. — 240 с.
- 15.Мордовин С. К. Управление человеческими ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 16. — М.: «ИНФРА-М», 1999. — 360 с.