

Третьей стадией будут являться работы на нижнем складе, включающие в себя операции по разгрузке древесины, её сортировки и штабелевке. При этом на данной стадии может быть разделение на готовую продукцию, которая едет потребителю из нижнего склада и полуфабрикат, который затем поступает на деревообрабатывающий участок. Бухгалтерские записи будут отражаться в таблице «Учет затрат на нижескладских работах».

Четвертой стадией будет являться деревообработка, которую в свою очередь следует разделить на: распиловку и складские работы. Бухгалтерские записи по распиловке следует отражать в таблице «Учет затрат распиловки».

Складские работы следует считать финальной стадией в производственном процессе готовой продукции. Бухгалтерские записи следует отражать в таблице «Учет затрат на складских работах».

Организация работы участков заготовки и распиловки леса следует считать, как накладные расходы, которые включают в себя: электроэнергию, расходы на связь, аренду административных помещений, заработную плату руководителей и вспомогательных рабочих на участках и т.д. Бухгалтерские записи будут отражаться в таблице «Учет накладных расходов отдельных участков».

В конце месяца затраты по косвенным расходам будут списаны в основное производство по подразделениям.

Расходы на прямую не связанные с производством продукции, могут списываться на себестоимость отдельных видов готовой продукции.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Чернов, В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / Чернов, Владимир Анатольевич; Ред. Баканов М. И. – Москва: Финансы и статистика, 2011. – 320с.

УДК 658.115.33

Студ. В.В. Витковская

Науч. рук. ст. преп. А.Н. Кривоблоцкий

(кафедра экономика и управление на предприятиях, БГТУ)

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГОМЕЛЬСТЕКЛО»**

ОАО «Гомельстекло» производит широкий ассортимент изделий из полированного стекла и обеспечивает всю потребность Беларуси в стекле для строительства и реконструкции, а также поставляет его в страны СНГ и Европейского союза.

Анализ технико-экономических показателей предприятия содержит обобщение данных результатов его хозяйственной деятельности за определенный период, описание, как позитивных аспектов, так и детальный разбор недостатков и неиспользованных возможностей. На основе этих сведений можно установить тенденции хозяйственной деятельности предприятия, сделать общие выводы. В целом анализ направлен на поиск собственных резервов производства (выполнение услуг), разработку мер по мобилизации использования этих резервов. Динамика технико-экономических показателей за 2015–2017 гг. представлена в таблице.

**Таблица – Основные технико-экономические показатели**

Показатель	Величина показателя по годам			Темп изменения, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	111856	181698	237065	162,44	130,47
Себестоимость реализованной продукции (с учетом расходов на реализацию), тыс. руб.	135801	143973	170072	106,02	118,13
Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп.	101,27	81,23	77,57	80,22	95,49
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	-23945	37725	66993	–	177,58
Прибыль (убыток) от прочей текущей деятельности, тыс. руб.	-26192	34671	61723	–	178,02
Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности, тыс. руб.	-20979	-33674	-56162	–	–
Прибыль отчетного периода, тыс. руб.	-71116	38722	72554	–	187,37
Рентабельность продукции, %	-17,63	26,20	39,39	–	150,34
Рентабельность продаж, %	-21,41	20,76	28,26	–	136,13
Рентабельность производства, %	-81,98	0,15	0,78	–	517,79

По данным таблицы видно, что по большинству показателей предприятие улучшило свои позиции, однако есть еще резервы, которые необходимо использовать.

Выручка от реализации продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась с 111856 до 181698 тыс. руб., а 2017 году этот показатель увеличился и составил 237065 тыс. руб. Это говорит о том, что произведенная продукция реализуется в полном объеме, не создавая остатков готовой продукции на складах, тем самым получая прибыль от реализации продукции.

Себестоимость от реализации продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась с 135801 до 143973 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 увеличилась и составила 170072 тыс.

руб. Так как себестоимость реализованной продукции увеличилась незначительно, следовательно, прибыль от продажи продукции увеличилась. Показатель затрат на 1 рубль реализованной продукции снизился в 2016 году по сравнению с 2015 с 101,27 до 81,23 копеек, а в 2017 году по сравнению с 2016 также снизился и составил 77,57 копеек, что говорит о снижении себестоимости и увеличении прибыли в отчетном году.

Прибыль от реализации продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась и составила 37725 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 – 66993 тыс. руб. Результаты расчетов показывают, что план прибыли от реализации продукции перевыполнен, так как объем реализации продукции увеличился, о чем свидетельствует увеличение выручки от реализации продукции.

Рентабельность реализованной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 увеличилась и составила 26,20%, а в 2017 году – 39,39%. Рост этого показателя говорит о том, что предприятие работало эффективно, то есть затраты предприятия окупаются. Рентабельность продаж в 2016 году по сравнению с 2015 увеличилась и составила 20,76%, а в 2017 году – 28,26%. Рост этого показателя в отчетном году является следствием роста цен и изменением ассортимента продукции.

Таким образом, эффективность функционирования организации улучшилась за расчетный период о чем свидетельствует совокупность анализируемых показателей.

УДК 338.2

Студ. Г.Ю. Гайдук

Науч. рук. проф. Т.Н. Долинина

(кафедра экономики и управления на предприятии, БГТУ)

### **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

Одной из перспективных сфер экономической деятельности Республики Беларусь является развитие рынка фармацевтической продукции. Установлено, что основными задачами отрасли на ближайшую перспективу являются: производство жизненно необходимых, основных лекарственных средств и наращивание поставок отечественных препаратов на внутренний рынок, обеспечение эффективными, безопасными и качественными лекарственными средствами, развитие биотехнологий, научных исследований и инновационной деятельности, техническое перевооружение предприятий с приведением к требованиям международных стандартов, наращивание экспорта товаров, активизация внешнеэкономической деятельности.