**Анализ финансовых результатов деятельности предприятия**

**Диплом**

**2010**

Содержание

Введение

Глава 1. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятий

1.1 Характеристика финансовых результатов организации

1.2 Экономические факторы, влияющие на величину прибылей и убытков организации

1.3 Общая характеристика ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

Глава 2. Анализ финансовых результатов деятельности ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

.1 Анализ динамики доходов и расходов организации по обычным видам деятельности

2.2 Анализ рентабельности по обычным видам деятельности организации

.3 Оценка уровня доходности от финансово-хозяйственной деятельности организации

Глава 3. Планирование и прогнозирование финансовых результатов организации

.1 Особенности планирования финансовых результатов организации. Методы планирования прибыли организации

.2 Оценка влияния себестоимости, ассортимента продукции и цен на размер плановой прибыли

.3 Оценка безубыточности основной деятельности организации. Обоснование цены реализации продукции

.4 Прогнозирование затрат на производство и реализацию продукции. Оценка рискованности производственной деятельности организации

.5 Организационные мероприятия для увеличения объема прибыли

Заключение

Литература

Введение

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовые результаты деятельности, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Финансовое состояние - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении. Однако одного умения реально оценивать финансовые результаты деятельности недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленных целей.

Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением своих финансовых ресурсов и капитала.

В новых экономических условиях усиливается значение анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Это объясняется, прежде всего ликвидацией безвозмездной государственной поддержки предприятий. Соответственно, современная финансовая система исключает практику централизованного изъятия средств предприятий, помимо регламентированных расчетов с государственным бюджетом, органами социального и медицинского страхования, внебюджетными фондами. Меняется и банковская система, в рамках которой теперь возможность получения предприятием кредита однозначно обусловлена степенью его финансовой устойчивости и прибыльности. Отказ от государственного кредита неизбежно вызывает необходимость коммерческого финансирования предприятий, неотъемлемой чертой которого является знание контрагентами финансово-экономического состояния предприятия и уверенность в его устойчивости. Увеличивается заинтересованность в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия со стороны поставщиков, подрядчиков, банков, акционеров, налоговых органов, потенциальных инвесторов.

Финансовая стабильность, деловая активность и рентабельность предприятия становится критериями его выживания. В связи с указанными изменениями в экономической ситуации существенно возрастают роль и значение финансово-экономического анализа, как для самого предприятия, так и для его партнеров, собственников, государства. Овладение методиками анализа позволяет формировать аналитическое мышление, умение и навыки, использования аналитических инструментов для объективной оценки складывающейся хозяйственной ситуации, выработки и обоснования оптимальных управленческих решений, а также навыки наиболее полного выявления и использования резервов улучшения финансово-экономической деятельности предприятия.

Исходя из вышеизложенного, очевидна актуальность темы выпускной квалификационной работы "Анализ финансовых результатов деятельности организации на примере ОАО "Махачкалинский гормолзавод", изучение теоретических, методических аспектов анализа финансово-экономической деятельности и применение изученных методик на практике.

Целью дипломной работы является анализ финансовых результатов деятельности открытого акционерного общества "Махачкалинский гормолзавод". Для реализации данной цели в работе поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты анализа финансового состояния, его содержание и роль в современных условиях;

проанализировать финансовое состояние ОАО "Махачкалинский гормолзавод";

разработать и предложить ряд мероприятий по улучшению финансового состояния данного предприятия.

При выполнении данной работы были использованы следующие приемы и методы:

* горизонтальный и вертикальный анализ,
* анализ коэффициентов (относительных показателей),
* сравнительный анализ.

В процессе подготовки выпускной квалификационной работы использовались материалы бухгалтерской отчётности и различные методические источники, бухгалтерский баланс с приложениями, статическая отчётность утверждённые Минфином и Госкомстатом Российской Федерации.

Структурно дипломная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Глава 1. Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятий

.1 Характеристика финансовых результатов организации

Финансовые результаты организации отражаются рядом показателей, каждый из которых имеет свое значение при анализе.

Доходы организации

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственного имущества).

К доходам не относятся поступления от других юридических лиц и граждан:

) суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных обязательных аналогичных платежей;

) по договорам комиссии, агентским и другим аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и др.;

) в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ и услуг;

) авансов в счет оплаты продукции товаров, работ и услуг;

) в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;

) в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

В зависимости от вида деятельности и условий получения доходы организации классифицируются на доходы от обычных видов деятельности (регулярные, систематические) и прочие поступления (нерегулярные, несистематические).

Классификация доходов организации в зависимости от вида деятельности





Общие доходы организации представляют собой сумму доходов от обычной деятельности, а также прочие доходы.

Расходы организации *-* это все затраты, которые в данный период времени в ходе хозяйственной деятельности приводят к изменению (уменьшению или другое расходование) активов организации и служат для получения соответствующих доходов.

Основные виды расходов организации:

) расходы по обычным видам деятельности - расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров; с выполнением работ, оказанием услуг и осуществлением других обычных видов деятельности. К ним также относится возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений;

) операционные расходы организации - это расходы, связанные: с предоставлением за плату во временное пользование: активов организации; прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленных образцов и других видов интеллектуальной собственности; с участием в уставных капиталах других организаций; с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты); товаров, продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; прочие операционные расходы. Величина операционных расходов отражает значительную часть финансовых издержек, связанных с выплатой процентов за кредит. Операционные расходы уменьшают прибыль от реализации продукции, их рост может привести к убыточной деятельности в целом;

) внереализационные расходы - это расходы: связанные со штрафами, пени, неустойки за нарушение условий договоров; с возмещением причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; суммы уценки активов (за исключением внеоборотных активов);

) расходы будущих периодов (отложенные расходы) - затраты, понесенные в отчетном периоде, но не признанные в качестве расходов данного периода. Расходы рассматриваются как активы организации (например, суммы арендной платы или страховых платежей, уплаченные вперед за несколько периодов (месяцев, лет), подлежат включению в затраты на производство продукции в последующие периоды равномерно). К ним относятся затраты на освоение новых видов продукции, совершенствование технологии производства, на горные подготовительные и вскрышные работы и т. п. Они списываются на себестоимость продукции в будущие периоды по мере освоения.

Затраты по отношению к себестоимости продукции делятся на прямые и косвенные.

Прямые расходы - это прямые материальные затраты и прямые затраты на оплату труда.

Прямые материальные затраты - затраты, связанные с производством отдельных видов продукции, которые непосредственно могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость продукции. Это затраты на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия и т. п. Материальные затраты, которые непосредственно нельзя отнести на конкретный вид продукции, являются косвенными материальными затратами. Каждая организация исходя из специфики производственного процесса самостоятельно решает, какие материалы относить к основным, а какие к вспомогательным.

Прямые расходы на оплату труда- расходы по оплате рабочей силы, которые можно прямо отнести на определенный вид готовых изделий. К ним относится заработная плата рабочих, занятых непосредственно производством продукции (оператор оборудования). Если затраты на оплату труда нельзя отнести непосредственно на определенный вид продукции, то они являются косвенными трудовыми ресурсами (оплата труда вспомогательного персонала, менеджера, мастера и т. п.).

Косвенные расходы- расходы, которые экономически невыгодно учитывать или нельзя отнести непосредственно на конкретные виды продукции, принято называть косвенными, или накладными. Они делятся на две группы: общепроизводственные (производственные) и общехозяйственные (непроизводственные) расходы.

Общепроизводственные расходы- возникают в производственных подразделениях: участках, цехах, производствах, переделах. Они тесно связаны непосредственно с производством. К ним относятся общецеховые расходы на организацию, обслуживание и управление производством.

Общепроизводственные расходы делятся на следующие группы: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; общецеховые расходы на управление.

Общехозяйственные расходы-это расходы, не связанные непосредственно с производственным процессом, а только с общим обслуживанием и организацией производства и управления организацией в целом. Основные группы общехозяйственных расходов: административно-управленческие расходы по управлению снабженческой, заготовительной, сбытовой, финансовой деятельностью; содержание общехозяйственного персонала; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного персонала; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; оплата услуг, оказываемых внешними организациями (информационные, аудиторские, консультационные и прочие услуги); расходы на подготовку кадров (набор, отбор, обучение, переподготовку); расходы по управлению снабженческой, заготовительной, сбытовой деятельностью; финансовой деятельностью; обязательные сборы, налоги, платежи и отчисления по установленному законодательством порядку.

Прибыль организации

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Она:

характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности;

является основой экономического развития организации;

наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения социальных проблем, удовлетворения материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Показатели прибыли характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяются уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы.

Хозяйственная деятельность организации достаточно разнообразна, это производственная, снабженческая, сбытовая и коммерческая деятельности. Поэтому прибыль организации принимает разные формы. Исходным моментом в расчетах показателей прибыли является выручка от продаж продукции, товаров и услуг, которая характеризует завершение производственного цикла организации, возврат авансированных на производство средств и превращение их в денежную форму, а также начало нового цикла в обороте всех средств. Изменение в объеме продаж оказывает наиболее чувствительное влияние на финансовые результаты деятельности организации. Виды прибыли

Валовая прибыль (ВПР) - разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции (С) за тот же период:

ВПР - В  С. (1.1)

Размер ВПР используется для характеристики эффективности деятельности производственных подразделений организации.

Прибыль от продаж продукции (ПРП) - разность между валовой прибылью и расходами периода по основной деятельности (РПР) за тот же период:

ПРП - ВПР  РПР, или ПРП - В  С  РПР. (1.2)

Вычитание из валовой прибыли периодических расходов, в соответствии с международными бухгалтерскими стандартами, способствует разделению риска предпринимателя от возможной непродажи продукции с государством. Размер прибыли от продаж используется для оценки эффективности основной деятельности.

- Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (ПРФХ) - сумма прибыли от продаж и общего результата от финансовых операций (проценты к получению и уплате, доходы от участия в других организациях и т. п.):

ПРФХ - ПРП РФД. (1.3)

Значение ПРФХ используется для оценки эффективности основной и финансовой деятельности организации.

Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) (БПР) - это сумма прибыли от финансово-хозяйственной деятельности (ПРФХ) и прибыли (расхода) от прочих внереализационных операций (РВН):

БПР - ПРФХ РВН. (1.4)

Балансовая прибыль является показателем экономической эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (ЧПР):

ЧПР - БПР ТНАЛ, (1.5)

где БПР - балансовая прибыль;

ТНАЛ - текущий налог на прибыль.

Текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) - это налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированной на сумму постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

Отложенные налоговые обязательства - это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Отложенные налоговые активы - это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Для налогообложения балансовая прибыль корректируется в соответствии с налоговыми стандартами, т. е. в соответствии с Положением о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции. С точки зрения организации, налог, как система безвозмездного изъятия определенной доли прибыли в государственный бюджет, является неизбежным, объективно необходимым элементом в процессе функционирования капитала организации. Величина налогов может быть минимизирована за счет улучшения системы внутрипроизводственного планирования и контроля издержек и инвестиций, за счет комплексной рационализации хозяйственной деятельности и обоснованного выбора учетной политики.

Понятие чистой прибыли в России не соответствует понятию чистой прибыли по международным стандартам. В чистую прибыль в России включаются значительные расходы (фонды потребления, социальной сферы и т. п.), что недопустимо по западным стандартам. Величина нераспределенной прибыли отражает окончательный финансовый результат деятельности организации за отчетный период, включающий все виды расходов и доходов.

Чистая прибыль отчетного года (ЧПР) фиксируется в бухгалтерском балансе отчетного года как нераспределенная прибыль, а результат распределения этой прибыли акционерами отражается в бухгалтерском балансе следующего за отчетным года. Оставшаяся нераспределенной прибыль отчетного года характеризует как бы фонд накопления, так как в основном идет на развитие предприятия, увеличивая его собственный капитал.

Балансовая прибыль организации подлежит распределению, под которым понимают ее направление в бюджет государства, организации в соответствии с существующим законодательством. В соответствии с ним законодательное распределение прибыли регулируется в той части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении организации, структуры статей ее использования находится в компетенции руководства организации.

При распределении прибыли учитываются принципы формирования системы распределения прибыли:

) распределение и использование прибыли в условиях рынка является важным хозяйственным процессом, который должен обеспечивать покрытие потребностей предприятия для нормального функционирования;

) механизм распределения прибыли должен способствовать повышению эффективности производства, стимулированию более прогрессивных форм хозяйствования, определения рационального соотношения доли прибыли, аккумулирующейся в доходах бюджета и остающейся в распоряжении предприятия;

) система распределения прибыли должна экономически обосновывать гарантии выполнения финансовых обязательств перед государством, способствовать рациональному обеспечению производственного процесса предприятия ресурсами с наименьшими затратами;

) прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

) прибыль для государства поступает в бюджеты в виде налогов и сборов, состав, ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет могут быть изменены только законодательно;

) величина прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после налогов, не должна снижать его заинтересованности в улучшении результатов финансово-производственной деятельности;

) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, сначала направляется на накопление, с целью обеспечения роста производственного потенциала, а в остальной части на потребление;

) порядок распределения и использования прибыли предприятия фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

При распределении балансовой прибыли осуществляют ее корректировку.

Балансовая прибыль предприятия включает в себя:

) прибыль от реализации товарной продукции - основная часть балансовой прибыли;

) прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера (прибыль от подразделений, которые занимаются неосновным видом деятельности и находятся на балансе предприятия (автопарк, подсобное хозяйство и т. п.));

) прибыль от реализации основных фондов и другого имущества;

) внереализационные доходы и расходы, т. е. результаты внереализационных операций (доходы от долевого участия в деятельности других предприятий; доходы от сдачи имущества в аренду; дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию).

- Корректировка прибыли осуществляется следующим образом:

ПРБК - ПРБ ПРД ПРК ПРН ПРС ПРД’ ПРА ПРЮ, (1.6)

где ПРБК - скорректированная балансовая прибыль;

ПРБ - балансовая прибыль;

ПРД - прибыль, полученная от доходов деятельности других предприятий;

ПРК - прибыль, полученная от проведения массовых, концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, вмещающих более 2000 человек;

ПРС - прибыль, полученная от видеосалонов;

ПРН - прибыль, полученная с учетом налоговых льгот;

ПРД’ - прибыль, полученная от дивидендов и процентов, полученных по акциям, принадлежащим данному предприятию; доходов по государственным, ценным бумагам РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления;

ПРА - прибыль, полученная от доходов от сдачи в аренду и других видов использования имущества;

ПРЮ - доходы юридических лиц по государственным, ценным бумагам.

Скорректированная прибыль является объектом налогообложения. С этой прибыли уплачивается налог на прибыль.

С корректированной прибыли предприятие уплачивает налог на прибыль в соответствии с законодательством, остающаяся прибыль образует чистую прибыль предприятия:

ЧПР - ВПРк НЛПР, (1.7)

где ЧПР - чистая прибыль предприятия;

НЛПР - налог на прибыль;

ВПРк - прибыль после корректировки.

Из чистой прибыли предприятие уплачивает:

проценты по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам;

некоторые виды сборов и налогов (например, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, за право торговли и т. п.);

уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При увеличении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная прибыль; если организация необъективно представила расчеты скорректированной прибыли, то с нее взыскиваются штрафные санкции также из чистой прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, используется ею самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Ее величина определяется как:

ПРЧос - ПРЧ  ШС, (1.8)

где ШС - штрафные санкции, вычитаемые из чистой прибыли организации.

Исходя из условий рынка, развития конкурентоспособности по мере поступления чистая прибыль предприятия должна направляться:

- на расширение и модернизацию производства: на финансирование НИОКР, работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, модернизации оборудования; на совершенствование технологий и организацию производства; улучшение качества продукции;

на пополнение собственных оборотных средств;

создание финансового резерва: в условиях рынка необходимо предусматривать средства в связи с проведением хозяйственных операций, в результате которых может быть потеря доходов от предпринимательской деятельности. Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала, ежегодно резервный фонд должен пополняться за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

на потребительские и социальные нужды организации: единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, дивиденды по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия; расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, материальная помощь и т. п.

1.2 Экономические факторы, влияющие на величину прибылей и убытков организации

На величину прибылей и убытков организации существенное влияние оказывают различные факторы, которые от возможности осуществления контроля над ними можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторыне зависят, как правило, от организации. К ним относятся:

общеэкономические: девальвация рубля, повышение цен на продукцию, потребляемое сырье, изменение тарифов на услуги и перевозки, изменение налогового законодательства, уровень предметной и технологической специализации продукции, уровень ввода капитальных вложений и т. д.;

экологические: природные условия (снегопад, шторм, ливень, гололед, аварии и взрывы, приводящие к крупным выбросам веществ высокой концентрации; повышение радиационного фона, морские, железнодорожные и авиационные катастрофы);

организационные: нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими организациями дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы организации;

рыночные: неразвитость рыночной среды существования и рыночных инфраструктур; экспансия.

Внутренние факторы, которые зависят от организации и могут ими контролироваться. Это факторы, характеризующие результаты деятельности и обусловленные нарушением хозяйственной дисциплины организации. К ним относятся:

производственные: всевозможные поломки машин, механизмов, транспортных средств; выход из строя систем энерго- и водоснабжения, дорог и других коммуникаций; низкое качество материалов, деталей, конструкций, оборудования, не позволяющее применить их по назначению, и т. п.;

технологические: устранение брака, переделка недоброкачественно выполненных строительно-монтажных работ вследствие допущенных нарушений в технологии; появление непредвиденных работ и т. п.;

социальные: текучесть кадров из-за недостаточного уровня зарплаты, снижение ритмичности строительства, увеличение аварий вследствие низкой квалификации кадров, невыход работников, невыполнение производственного задания при полном обеспечении работ; умышленная порча или хищение материалов, оборудования или его разукомплектование и т. п.;

экономические: изменение условий перемещения материальных, финансовых и трудовых ресурсов между субъектами организации;

организационные: нарушение обязательств по выдаче проектно-сметной документации; по поставкам материалов, конструкций, оборудования; изменение личностных отношений между руководителями подразделений организации; срыв сроков работ; отсутствие рабочих требуемой специальности и квалификации и т. п.

Факторы, влияющие на прибыль от продаж

Существенное влияние на величину прибыли от продаж оказывают такие факторы, как: количество и качество реализованной продукции; стоимость сырья, материалов, комплектующих, используемых в производстве продукции, стоимость труда, затраты на управление и сбыт продукции, цена продукции, структурные сдвиги в составе продукции. Так, например, увеличение темпов инфляции, приводит к увеличению стоимости строительных материалов в 1,52 раза от уровня инфляции, что, соответственно, приводит к увеличению себестоимости реализованной продукции и снижению прибыли от продаж.

Факторы, влияющие на размер чистой прибыли

Существенное влияние на величину чистой прибыли оказывают финансовые результаты от прочей реализации. Поэтому важно сопоставлять размеры доходов от реализации имущества с доходами, которые организация может получить в случае продолжения эксплуатации основных средств (ОС).

Доходы от реализации имущества должны прогнозироваться с учетом фактора времени: из дохода от продаж необходимо вычесть дисконтированный доход от возможной дальнейшей эксплуатации оборудования.

Качество принимаемых управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта зависит от качества их аналитического обоснования.

Исходной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности.

Для проведения анализа финансовых результатов организации используют данные формы № 2 и методы анализа балансовой отчетности: горизонтальный, вертикальный и факторный.

Таблица 2 Отчет о прибылях и убытках организации (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2009 г. |
| 1. Выручка от продаж (стр.010) | 133298 | 117206 |
| 2. Себестоимость продукции, работ, услуг (стр. 020) | 124681 | 108205 |
| 3. Прибыль от продаж (стр.050) | 8617 | 9001 |
| 4. Прочие операционные доходы | 1541 | - |
| 5. Прочие операционные расходы | 1541 | 5989 |
| 6. Прибыль до налогооблажения (стр. 140) | 8617 | 3012 |
| 7. Текущий налог на прибыль (стр.150) | 1724 | 602 |
| 8. Чистая прибыль отчетного периода | 6893 | 2410 |

Для получения объективных результатов деятельности организации необходимо провести анализ в следующей последовательности

) анализ динамики абсолютных показателей по обычным видам деятельности;

) анализ эффективности по обычным видам деятельности;

) анализ динамики показателей финансово-хозяйственной деятельности;

) анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности;

) планирование финансовых результатов на основе учета результатов анализа и планов деятельности.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен, самостоятелен в выборе сферы бизнеса, формировании товарного ассортимента, определяет затраты, формирует цену, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. Получение прибыли является непосредственной целью производства хозяйствующего субъекта в условиях рынка.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности хозяйствования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов являются:

. оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыли и рентабельности),

. факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг),

. анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной деятельности,

. анализ и оценка использования чистой прибыли,

.выявление и оценка возможных резервов роста прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения.

1.3 Общая характеристика ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

Махачкалинский молочный завод построен в 1968 году и расположен в промышленной зоне г. Махачкала по адресу: г. Махачкала, ул. Бейбулатова, 38.

Завод был построен и первоначально предназначен для выработки цельномолочной продукции. Акционерное общество "Махачкалинский гормолзавод" является коммерческой организацией, учреждено в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 01.07.1992 г. №721 и решением Государственного Комитета республики Дагестан по управлению государственным имуществом, является правопреемником государственного предприятия Махачкалинский гормолзавод.

Завод оснащен и оборудован всем необходимым оборудованием для выпуска продукции высокого качества. ОАО "Махачкалинский гормолзавод" является ведущим, стабильно функционирующим, рентабельным предприятием молочной промышленности республики Дагестан. Постоянно расширяя ассортимент продукции, внедряя в производство передовую, безотходную технологию, прочно занимает рынок молочной продукции в республике.

Основными видами деятельности Общества являются:

заготовка, выработка, хранение и реализация молока;

производство, хранение и реализация всех видов молочных продуктов и мороженого;

производство, хранение и реализация продуктов питания;

производство, хранение и реализация продукции сельского хозяйства;

производство, хранение и реализация товаров народного потребления;

оптово-розничная торговля;

грузовые перевозки;

оказание платных услуг населению, обслуживание организаций и частных лиц;

осуществление внешнеэкономической деятельности, в том числе экспортно-импортных операций, включая предоставление и использование услуг;

иные виды деятельности, не запрещенные законодательством.

В состав предприятия ОАО "Махачкалинский гормолзавод" входит цех по переработке сметано-творожных изделий и цех по выработке кисломолочной продукции. Проектные мощности основных цехов составляют 10 тонн в смену. Перечень вспомогательных помещений: лаборатория, помещение для приема пищи, административное помещение (контора), заквасочное отделение, холодильные камеры, производственные склады, котельная, проходная.

Таблица 3 Ассортимент реализуемой продукции ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Виды продукции | Срок хранения, | Жирность | Упаковка | Емкость |
| 1 | Молоко | 5 | 2,5 | пюр пак | 0,5 л |
| 2 | Молоко | 5 | 2,5 | пюр пак | 1 л |
| 3 | Молоко стерил. Т/п | 6 мес. | 2,2 | тетра пак | 1 л |
| 4 | Молоко стерил. Т/п ультрапласт | 6 мес. | 2,5 | тетра пак | 1 л |
| 5 | Молоко бут. Пастеризаванное | 5 | 3,5 | полипропил. бут. | 1 л |
| 6 | Кефир | 10 | 2,5 | пюр пак | 1 л |
| 7 | Кефир | 10 | 2,5 | пюр пак | 0,5 л |
| 8 | Кефир йодированный | 10 | 2,5 | полипропил.бут | 1 л |
| 9 | Простокваша | 5-7 | 2,5 | полистир. стак. | 450 г |
| 10 | Кефир "Бифидок" | 10 | 2,5 | пюр пак | 0,5 |
| 11 | Снежок | 5 | 2,5 | полистир. стак. | 330 г |
| 12 | Йогурт | 10 | 3,2 | пюр пак | 0,5 л |
| 13 | Сливки |  | 8 | пюр пак | 0,5 |
| 14 | Сметана | 10 | 20 | полистир. стак. | 200г |
| 15 | Сметана | 10 | 20 | полистир. стак. | 250г |
| 16 | Сметана | 10 | 25 | полистир. стак. | 350г |
| 17 | Сметана | 10 | 20 | полистир. стак. | 400г |
| 18 | Сметана | 10 | 20 | полистир. стак. | 500г |
| 19 | Сметана | 10 | 20 | весовая | 1 кг |
| 20 | Творог | 5 | 5 | фасов | 250г |
| 21 | Творог | 5 | 18 | пластик конт | 700г |
| 22 | Творог | 5 | 18 | пластик конт | 300г |

Транспортировка молока от всех хозяйств на завод осуществляется в цистернах, которые имеют изоляцию и снабжены герметически закрывающимися люками.

Завод имеет три сепараторных пункта (с/п Уллубиевка, с/п Львовский - 1, с/п Хизроева) на прикутанных хозяйствах, что позволяет быстро охладить свежевыдоенное молоко до низкой температуры, чтобы сохранить качество до транспортировки на завод.

Важным звеном управления качеством продукции ОАО "Махачкалинский гормолзавод" выступает сертификация, функция которой - объективная оценка качества продукции с точки зрения соответствия стандартам.

Для реализации молочных продуктов в розницу завод располагает сетью своих фирменных магазинов, через которую реализуется следующий ассортимент молочной продукции (таблица 3).

Хозяйственная деятельность ОАО "Махачкалинский гормолзавод" складывается из трех непрерывных хозяйственных процессов:

) Заготовка, выработка, хранение и реализация молока;

) производство, хранение и реализация всех видов молочной продукции;

) Оптово- розничная торговля.

Эти процессы осуществляются одновременно, для чего используется труд работников, основные и оборотные средства.

В состав предприятия ОАО "Махачкалинский гормолзавод" входит цех по переработке сметано-творожных изделий и цех по выработке кисломолочной продукции. Проектные мощности основных цехов составляют 10 тонн в смену.

Перечень вспомогательных помещений: лаборатория, помещение для приема пищи, административное помещение (контора), заквасочное отделение, холодильные камеры, производственные склады, котельная, проходная.

Предприятие последние годы работает стабильно. Завод оснащен всем необходимым оборудованием и материалами.

Рассмотрим организационную структуру управления и ОАО "Махачкалинский гормолзавод" (схеме 1).



Организацией и управлением всей деятельностью предприятия занимается директор.

Планово- экономический отдел под руководством главного экономиста проводит экономические исследования, разрабатывает выводы и предложения, рекомендации по использованию выявленных резервов.

Учетно-финансовый отдел под руководством главного бухгалтера занимается анализом бухгалтерских балансов, отчетов, выполнение плана по производству и реализации продукции, получению прибыли и других финансовых показателей.

В отделе кадров осуществляется контроль штатного состава, прием и увольнение работников, порядок формирования отпусков, повышение квалификации сотрудников.

В состав завода входят следующие подразделения: приемное аппаратное отделение, цех розлива, заквасочное отделение, творожный участок, сметанный цех, бактериологическая лаборатория, ремонтно-механический цех, строительный участок.

Основные производственные цеха: цех розлива, сметано-творожный цех, 3 холодильника для хранения сырья и реализации готовой продукции, склад.

Завод вырабатывает молоко пастеризованное, расфасованное в бутылки, пакеты, диетическую продукцию, сметану, творог, масло, мороженое.

Завод пережил техническое оснащение: заменили старую линию розлива в стеклянные бутылки, которую обслуживало двенадцать человек, на новую разливающую молоко в пакеты. В такой таре завод впускает цельномолочную продукцию - сметану, кефир, творог, сырки, йогурт, что составляет 89% от общего объема. Остальные 11% занимают майонез,мороженое и другая продукция.

Для реализации молочных продуктов в розницу завод располагает сетью своих фирменных магазинов, через которую реализуется следующий ассортимент молочной продукции (таблица 3)

Таблица 3 Структура товарной продукции ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | 2009г. | 2010г. | 2011г. | В среднем за 3 года, тыс. р. | Структура, в % |
|  | Сумма, тыс. руб. | Сумма, тыс. руб. | Сумма, тыс. руб. |  |  |
| Молоко, всего | 41500 | 56790 | 45725,0 | 48005 | 41,5 |
| Кефир, всего | 33200 | 49700 | 46450 | 43117 | 37,3 |
| Йогурт | 2879 | 3104 | 3630 | 3204 | 2,7 |
| Сметана 20%, весовая | 880 | 1200 | 1410 | 1163 | 1,0 |
| Сметана 20%, фасованная | 4974 | 7375 | 6300 | 6216 | 5,4 |
| Творог 5%, весовой | 7934 | 8162 | 9550 | 8549 | 7,4 |
| Творог 5%, фасованный | 2305 | 2701 | 2316,1 | 2441 | 2,1 |
| Сырки сладкие | 344 | 670,0 | 607,1 | 540 | 0,5 |
| Мороженное | 400,0 | 490,5 | 458,0 | 450 | 0,4 |
| Майонез | 92,0 | 88,5 | 104,0 | 95 | 0,1 |
| Прочая продукция | 1775 | 3017 | 655,8 | 1816 | 1,6 |
| Всего | 96283 | 133298 | 117206 | 115596 | 100 |

Как видно из представленных в таблице 1 данных за анализируемый период повышается выработка основных видов молочной продукции это: молока, кефира, творога. Согласно данным таблицы 1 в среднем за 3 года наибольший удельный вес в структуре товарной продукции предприятия занимает молоко, что составляет 41,5%. Второе место кефир - 37,3%. Удельный вес сметаны и творога занимает незначительное место в общем объеме товарной продукции, что в целом составляет по весовой и фасованной продукции 8,4% и 7,5% соответственно.

Вместе с тем в 2011 году увеличилась выручка от продажи продукции на 20,0%, и составила 117млн.206тыс. руб.

Можно сделать вывод, что ОАО "Махачкалинский гормолзавод" в основном специализируется на производстве молока и кефира. В процессе своей деятельности гормолзаводу приходится решать проблемы, свойственные всем перерабатывающим предприятиям. Взаимоотношения молокозавода с сельскохозяйственными товаропроизводителями складываются неблагоприятно из-за нестабильности цен на молочное сырье.

Показателями, характеризующими размеры производства, являются объем валового производства продукции, среднегодовая стоимость основных фондов, среднегодовая численность работников и т.д. Эти показатели по предприятию приведены в таблице 4

Таблица 4 Размеры производства ОАО "Махачкалинский гормолзавод**"**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009г. | 2010г. | 2011г. | 2011г. в % к 2009г. |
| 1.Валовая добавленная стоимость, тыс. руб. | 12012 | 20752 | 18753 | в 1,6 раза |
| 2. Чистая добавленная стоимость, тыс. руб. | 10830 | 18621 | 16833 | в 1,6 раза |
| 3.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб. | 28494 | 32313 | 30199 | 106,0 |
| 4.Среднегодовая численность работн. чел. | 151 | 125 | 80 | 53,0 |
| 5. Начислено за год заработной платы, т. руб. | 6316 | 7999 | 7399 | 117,0 |
| 6.Чистые активы организации | 30 583 | 36 825 | 38 687 | 126,0 |
| 7.Уставный капитал | 1 938 | 1 938 | 1 938 | 100,0 |
| 8.Собственный капитал | 30 583 | 36 825 | 38 687 | 126,0 |
| 9.Резервный капитал, т. р. | - | 97 | 97 | - |
| 10. Добавочный капитал, тыс. руб. | 4 335 | 4 335 | 4 335 | 100,0 |
| 11.Количество цехов, шт. | 7 | 7 | 7 | 100,0 |



Проанализировав данные таблицы 4 мы видим, что ОАО "Махачкалинский гормолзавод" является небольшим по размеру предприятием. Уставный капитал которого в целом остается без изменения и составляет 1 млн.938тыс.руб., добавочный капитал - 4 млн. 335тыс. руб. Размер собственного капитала на конец года возрос на 26%. Чистые активы это, это показатель стабильности акционерной компании. Финансовая устойчивость любого акционерного общества характеризуется чистыми активами, которые в анализируемом предприятии на конец года составили 38 млн. 687 тыс. руб. Количество цехов остается на прежнем уровне.

Среднегодовая численность работников уменьшилась всего на 47%. Предприятию приходится сокращать рабочие места в связи с техническим переоснащением цехов новым обору Предприятию приходится сокращать рабочие места в связи с техническим переоснащением цехов новым оборудованием по розливу молока, кефира и другой молочной продукции в картонные пакеты и пластиковую посуду. Стоимость начисленной за год заработной платы увеличилась в отчетном году на 17,0%.

В отчетном 2011 г. среднегодовая стоимость основных производственных фондов возросла на 6,0%. Увеличение стоимости основных производственных фондов в отчетном году по сравнению с базисным на 1 млн. 705 тыс. рублей, связано с проведенной переоценкой основных средств, а также приобретением нового оборудования.

Однако характер взаимоотношений привел к разобщению интересов, в результате чего звенья сырьевой базы поставок стали нарушаться, и это способствовало некоторому падению производства отдельных видов продукции. Несвоевременность расчетов за сырье обусловлено также задолженностью предприятий торговли за отгруженную продукцию. Торговые организации перечисляют деньги заводу только в течении 15 - 20 дней после реализации. Деятельность любого предприятия направлена на получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Экономические показатели гормолзавода отражают результаты её финансовой - хозяйственной деятельности. В целях лучшего представления финансового состояния предприятия рассмотрим основные финансово-экономические показатели ОАО "Махачкалинский гормолзавод" втаблице 5

Таблица 5 Основные экономические показатели деятельности предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2011г. в %, к 2009г. |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 96283 | 133298 | 117206 | в 1,2 раза |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 97847 | 124681 | 108205 | 111,0 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | -1564 | +8617 | +9 001 | Х |
| Прочие операционные доходы, тыс. руб. | 4550 | 1541 | - | Х |
| Прочие операционные расходы, тыс. руб. | - | 1541 | 5 989 | Х |
| Прибыль (+), убыток (-) до налогообложения, тыс. руб. | +2986 | +8617 | +3012 | 101,0 |
| Текущий налог на прибыль, тыс. руб. | 547 | 1724 | 602 | 110,0 |
| Чистая прибыль(+), убыток(-) отчетного периода, тыс. руб. | +2439 | +6893 | +2 410 | 99,0 |
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. | 7182 | 9474 | 21 617 | в 3 раза |
| Кредиторская задолженность, тыс. руб. | 9093 | 4360 | 8 998 | 99,0 |
| Уровень рентабельности (убыточности) продукции, % | -1,6 | +6,9 | +8,3 | Х |

Из представленных в таблице данных видно, что повышение объемов производства продукции, прямо повлияло на улучшение некоторых показателей производственной и финансовой деятельности ОАО "Махачкалинский гормолзавод". Что касается дебиторской задолженности, то ее величина увеличилась в 3 раза, кредиторская задолженность снизилась на 1,0%.

Себестоимость реализованной продукции в 2011 году увеличилась на 11,0% и составила 108 млн. 205 тыс. рублей. Причиной послужило увеличение коммерческих и операционных расходов. Размеры выручки от реализации продукции в течении всего исследуемого периода подвергаются изменениям, так в отчетном году она составила 117 млн. 206 тыс. руб. , что в 1,2 раза выше данных 2009 г. В связи с этим предприятие за последние 2 года получает прибыль от продаж. В 2011 году она увеличилась по сравнению с 2010 годом на 384 тыс. руб. Однако предприятие за счет увеличения прочих доходов в отчетном году получило чистой прибыли на сумму +2 млн. 410 тыс. руб., хотя это почти в 3 раза ниже данных 2010 года. Предприятие является рентабельным, уровень которого ежегодно растет и составляет в отчетном году +8,3%

Себестоимость продукции складывается из разного рода затрат, основными элементами которых являются материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация и прочие затраты.

В таблице приведем анализ затрат по элементам ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

Таблица 6 Структура затрат ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | | 2010 г. | | 2011 г. | | 2011 г. в % к 2009 г. |
|  | всего (тыс. руб.) | в% к итогу | всего (тыс. руб.) | в% к итогу | всего (тыс. руб.) | в% к итогу |  |
| Материальные затраты | 80506 | 82,3 | 103517 | 83,0 | 89516 | 65,0 | 111,0 |
| Затраты на оплату труда | 6316 | 6,5 | 7999 | 6,4 | 7399 | 5,0 | 117,0 |
| Отчисления на социальные нужды | 1528 | 1,5 | 2005 | 1,6 | 1915 | 1,4 | в 1,3 раза |
| Амортизация основных средств | 1182 | 1,2 | 2131 | 1,7 | 2293 | 1,6 | в 1,9 раза |
| Прочие затраты | 8315 | 8,5 | 9029 | 7,2 | 36877 | 27,0 | в 4 раза |
| Итого по элементам затрат | 97847 | 100,0 | 124681 | 100,0 | 138000 | 100,0 | в 1,4 раза |

Анализируя таблицу 6, можно делать вывод о том, что структура затрат в ОАО "Махачкалинский гормолзавод" по обычным видам деятельности, в отчетном году состояла: на 65,0% - из материальных затрат; 5,0% -затрат на оплату труда; 1,4% - отчислений на социальные нужды; 1,6% -амортизация и 27,0% - прочих затрат.

За анализируемый период наблюдается увеличение затрат на оплату труда на 17% и соответственно отчислений на социальные нужды на 30%, а также рост амортизации основных средств в 1,9 раза. (см. рис. 3)

Удельный вес прочих затрат в общем объеме затрат увеличился в 4 раза и в 2011г прочие затраты составили 36 млн. 877 тыс. руб. В целом в 2011 году затраты составили 138 млн. руб., что в 1,4 раза выше уровня затрат 2009 года. Повышение уровня затрат связано с ростом цен на потребляемое сырье и материалы, а также работы и услуги сторонних организаций, относимые на затраты основного производства.

Глава 2. Анализ финансовых результатов деятельности ОАО "Махачкалинский гормолзавод

.1 Анализ динамики доходов и расходов организации по обычным видам деятельности

Проведем анализ доходов и расходов ОАО "Махачкалинский гормолзавод" на примере Отчета о прибылях и убытках, приведенного в таблице 2. Анализ динамики и структуры доходов и расходов ОАО "Махачкалинский гормолзавод" по обычным видам деятельности

. Анализ динамики доходов по обычным видам деятельности.

По данной отчетности размеры выручки от продаж (ф. 2, стр. 010) в базисный и отчетный периоды равны:

В0 = 63703 тыс. руб.; В1 = 67341 тыс. руб.

Изменение выручки:

абсолютное:

В = В1 - В0 = 67341 - 63703 = 3638 (тыс. руб.); (2.1)

относительное:

Тпр (В)  В : В0  100%  3638 : 63703  100%  5,71%. (2.2)

Таким образом, в отчетный период доход от основной деятельности увеличился на 3638 тыс. руб., или на 5,71%.

. Анализ динамики себестоимости реализованной продукции ОАО "Махачкалинский гормолзавод"

Себестоимость продукции - это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. Основными составляющими ее являются затраты, связанные с использованием в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также затраты на ее производство и реализацию.

Себестоимость продукции является качественным показателем, он отражает результаты хозяйственной деятельности организации. Чем ниже себестоимость продукции, тем эффективнее используются производственные ресурсы организации.

По данным балансовой отчетности себестоимость реализованной продукции (ф. 2 стр. 020) в базисный и отчетный периоды, соответственно, равна:

С0 = 58996 тыс. руб.; С1 = 65648 тыс. руб.

Изменение себестоимости:

абсолютное:

С  С1  С0  65648 -58996  6652 тыс. руб.; (2,3)

относительное:

Тпр(С)  С : С0  100%  6652 : 58996  100%  11,27 %. (2,4)

Себестоимость реализованной продукции в отчетный период увеличилась на 11,27%, или на 6652 тыс. руб.

Темп прироста себестоимости (11,27%) выше, чем темп прироста выручки от продаж (5,71%) в 2 раза, что является отрицательным фактором:

К  Тпр (В) : Тпр (С)  5,71 : 11,27  1,22. (2,5)

Это позволяет сделать вывод, что при увеличении прямых затрат на реализованную продукцию на 1% цена реализации увеличивалась на 0,5%.

. Анализ динамики прибыли от продаж ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

Прибыль от продаж организации должна способствовать повышению уровня производственного и социального развития коллектива

При проведении анализа необходимо учитывать влияние основных факторов повышения прибыли от продаж: конкурентоспособность, цена, объем реализованной продукции с учетом ее социальной значимости для населения и т. д.

Организация зачастую получает прибыль за счет производства продукции не в интересах потребителей, например, снижая выпуск низко рентабельной продукции, но имеющей большой спрос. В ряде случаев прибыль увеличивается за счет необоснованного повышения цен.

Прибыль от продаж организации отражена в ф. 2, стр. 050, значения за базисный и отчетный периоды, соответственно, равны:

ПРП0  2527 тыс. руб.; ПРП1  1693 тыс. руб.

Изменение прибыли от продаж:

абсолютное:

ПРП  ПРП1  ПРП0  1693 2527  - 834 (тыс. руб.); (2,6)

относительное:

Тпр(ПРП)  ПРП : ПРП0  100  - 834 : 2527  100  - 33,0 %. (2,7)

Прибыль от продаж в отчетный год снизилась на 834 тыс. руб., или на 33%.

) Анализ темпов прироста абсолютных финансовых результатов по обычным видам деятельности.

Деятельность организации по обычным видам деятельности является рациональной, если выполняется следующее условие:

Тпр(ПРП) > Тпр(В) > Тпр (РД),

где Тпр(ПРП) - темп прироста прибыли от продаж;

Тпр(В) - темп прироста выручки от продажи;

Тпр(РД) - темп прироста общих расходов по обычным видам деятельности.

Тпр(ПРП) = -33,0%; Тпр(В) = 5,71%; Тпр(С) = 11,27%;

Условие не выполнимо: - 33,0% ‹ 5,71% ‹ 11,27%.

Следовательно, процесс управления производством и сбытом продукции на ОАО "Махачкалинский гормолзавод" был не рациональным.

2.2 Анализ рентабельности по обычным видам деятельности организации

Уровень общей рентабельности организации существенно зависит от уровня рентабельности производственной деятельности, реализованной продукции. Рентабельность реализованной продукции характеризует эффективность использования текущих затрат живого и прошлого труда. Изменение уровня рентабельности продукции происходит под влиянием таких факторов, как: изменение оптовых цен на рынке сырья и материалов, труда, продукта; изменение структуры (ассортимента) продукции.

Анализ динамики рентабельности реализованной продукции

Анализ рентабельности реализованной продукции должен предусматривать определение динамики рентабельности основных видов продукции предприятия. Это позволяет определить роль производства и реализации продукции отдельных изделий в формировании прибыли в целом, определить выгодность или убыточность для предприятия производства того или иного вида продукции. При анализе рентабельности продукции следует учитывать основную особенность данного показателя: он не учитывает вероятный эффект долгосрочных инвестиций. При переходе на новые технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, рентабельность продукции может временно снижаться, поэтому снижение рентабельности в отчетный период не всегда является отрицательным фактором. Показателями рентабельности реализованной продукции являются: рентабельность продаж, доля прибыли от продаж в полной себестоимости, затраты на один рубль реализованной продукции.

Рентабельность продаж

Рентабельность продаж по прибыли от продаж

Рентабельность продаж по прибыли от продаж (Рп) - это отношение прибыли от продаж (ПРП) к выручке от продаж (В):

Рп  ПРП : В. (2.8)

Рост показателя в динамике свидетельствует о повышении спроса на продукцию, повышении уровня производственной и сбытовой деятельности.

По балансовой отчетности рассчитывается:

[ф. 2 (стр. 050) : стр. 010];

Рп0  ПРП0 : В0  2527 : 63703  0,04 (руб.); (2,9)

Рп1  ПРП1 : В1  1693 : 67341  0,025 (руб.). (2.10)

Изменение рентабельности продаж:

абсолютное:

Рп  Рп1  Рп0  0,025  0,04  - 0,015; (2,11)

относительное:

Тпр(Рп)  Рп : Рп0  100%  - 0,015 : 0,04  100%  - 37,15 %. (2,12)

Рентабельность продаж в отчетный период снизилась на - 37,15%, на каждый рубль выручки от продаж приходилось меньше прибыли от продаж на 1,5 коп, что связано со снижением уровня управления финансовыми ресурсами от операционных и внереализационных операций организации.

Рентабельность производства продукции

Рентабельность производства продукции определяется как отношение прибыли от продаж (ПРП) к себестоимости реализованной продукции (С):

Рпрс  ПРП : С. (2.13)

Значение Рпрс показывает, сколько рублей прибыли от продаж приходится на 1 руб. затрат на производство продукции. Увеличение показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня управления производственными затратами.

По балансовой отчетности рассчитывается:

[ф. 2 ((стр. 050) / стр. 020)].

По данным балансовой отчетности доля прибыли от продаж в себестоимости реализованной продукции равна:

Рпрс0  ПРП0 : С0  2527 : 58996  0,0383; (2.14)

Рпрс1  ПРП1 : С1  1693 : 65648  0,0258. (2.15)

Изменение рентабельности реализованной продукции:

абсолютное:

Рпрс  Рпрс1  Рпрс0  0,0258 0,0383 - 0,0125; (2,16)

относительное:

Тпр(Рпрс)  Рпрс : Рпрс0  100%  -0.0125 : 0,0383  100%  -32,6%

Рентабельность продукции в отчетный период снизилась на -32,6%, на каждый рубль себестоимости реализованной продукции было получено в отчетном году меньше прибыли от продаж на 32,6 коп, уровень управления производственными затратами снизился.

Факторный анализ рентабельности по основным видам деятельности

Рентабельность организации по основным видам деятельности существенно зависит от таких факторов, как:

ПРП - прибыль от продаж;

С - себестоимость реализованной продукции;

КР - коммерческие расходы за период;

УР - управленческие расходы за период.

Для оценки влияния изменения этих факторов на изменение рентабельности организации по основным видам деятельности воспользуемся четырехфакторной моделью вида:

Рпр  ПРП : (С  КР  УР). (2.18)

По данным балансовой отчетности имеем:

Себестоимость:

С0 = 58996 тыс. руб.; С1 = 65648 тыс. руб.

Общие расходы:

ОР0 = 75535 тыс. руб.; ОР1 = 84214 тыс. руб.

Прибыль от продаж:

ПРП0 = 2527тыс. руб.; ПРП1 = 1693 тыс. руб.

Рентабельность организации по обычным видам деятельности в базисный и отчетный периоды равна:

Рпр0 = 2527: (58996 + 4150 + 12389) = 2527 : 75535 = 0,033455

Рпр1 = 1693 : (65648 + 4780 + 13784) =1693 : 84214 = 0,020105

Изменение рентабельности полных расходов на реализацию продукции:

абсолютное:

Рпр  Рпр1  Рпр0  0,020105  0,033455 -0,01335. (2.19)

убыток доход рентабельность производство

Рентабельность организации по обычным видам деятельности в отчетном году снизилась на 1,33%.

Оценим влияние перечисленных факторов на изменение рентабельности полных расходов в следующей последовательности:

1. Определим влияние изменения прибыли от продаж на прирост рентабельности, первый фактор (ПРП) рассматриваем в сравнении, а следующие (С, УР, КР) - по базису:

Рпр(ПРП)  (ПРП1  ПРП0) : (С0  КР0  УР0) = (1693 - 2527) : (58996 + 4150 + 12389)= -834 : 75535 = -0,01104 (2.20)

За счет снижения прибыли от продаж на 834 тыс. руб. рентабельность по обычным видам деятельности снизилась на 0,011 пункта.

. Определим влияние изменения себестоимости продукции на прирост рентабельности (первый фактор (ПРП) рассматриваем по отчету, второй (С) - в сравнении, а следующие (КР, УР) по базису):

Рпр(С)  [ПРП1 : (С1  КР0  УР0)]  [ПРП1 : (С0  КР0  УР0)]  (2.21)

=[1693 : (65648 + 4150 + 12389)] - [1693 : (58996 + 4150 + 12389)] =

= 1693 : 82187 - 1693 : 75535 = 0,0206 - 0,0224 = - 0,0018 или на -0,18 %

Увеличение себестоимости продукции на 6652 тыс. руб. (65649 - 58996) привело к снижению рентабельности на 0,0018 пункта.

. Определим влияние изменения коммерческих расходов на прирост рентабельности по обычным видам деятельности (первый и второй факторы (ПРП), (С) рассматриваем по отчету, третий фактор (КР) - в сравнении, а следующий (УР) по базису):

Рпр(КР)  [ПРП1 : (С1  КР1  УР0)]  [ПРП1 : (С1  КР0  УР0) ] 

= [1693 : (65648 + 4780 + 12389)] - [1693 : (65648 + 4150 + 12389)] =

(1693 : 82817) - (1693 : 82187) = 0,0204 - 0,0206 = - 0,0002

или на -0, 02%

Увеличение коммерческих расходов на 630 тыс. руб. (4780 - 4150) привело к уменьшению рентабельности на 0,02 пункта.

. Определим влияние изменения управленческих расходов на прирост рентабельности по обычным видам деятельности (первый фактор (ПРП), второй (С) и третий (УР) рассматриваем по отчету, а (УР) - в сравнении):

Рпр(УР)  [ПРП1 : (С1  КР1  УР1)]  [ПРП1 : (С1  КР1  УР0)] 

= [1693 : (65648 + 4780 + 13786)] - [1693 : (65648 + 4780 + 12389)] =

(1693 : 84214) - (1693 : 82817) = 0,0206 - 0,0204 = 0,0002 (2.23)

Увеличение управленческих расходов на 1397 тыс. руб. (13786 - 12389) привело к росту рентабельности на 0,0002 пункта.

Совместное влияние факторов:

0,01104 + (- 0,0018) + (- 0,0002) + 0,0002 = - 0,01284

Наибольшее влияние на уменьшение рентабельности организации по основным видам деятельности оказало увеличение себестоимости продукции и уменьшение прибыли, поэтому необходимо провести углубленный анализ, позволяющий наметить мероприятия по снижению расходов по основным видам деятельности.

Углубленный анализ уровня рентабельности по обычным видам деятельности необходимо проводить с помощью факторного анализа относительных показателей, влияющих на рентабельность по основным видам деятельности.

Преобразуем четырехфакторную модель рентабельности по основным видам деятельности:

Рпр  ПРП : (С  КР  УР)  [ПРП : В] : [(С : В)  (КР : В)  (УР : В)] 

У1 : (У2  У3  У4), (2.24)

где У1 - рентабельность продаж по прибыли от продаж;

У2 - доля себестоимости в выручке;

У3 - доля коммерческих расходов в выручке;

У4 - доля управленческих расходов в выручке.

Для проведения анализа значения перечисленных факторов, рассчитанные выше, сведем в табл. 7

Таблица 7 Динамика факторов, влияющих на рентабельность

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 г. | 2009 г. | Абсолютное изменение |
| 1. Рентабельность организации по обычным видам деятельности | 0,033455 | 0,020105 | - 0,01335 |
| 2. Рентабельность продаж по прибыли от продаж, У1 | 0,039668 | 0,025141 | - 0,014258 |
| 3. Доля себестоимости реализованной продукциии в выручке, У2 | 0,92611 | 0,974859 | 0,48749 |

Используя данные табл. 7 проведем факторный анализ рентабельности организации по основным видам деятельности в следующей последовательности:

) определим влияние изменения рентабельности продаж (У1) на прирост рентабельности по основной деятельности:

Рпр(У1)  (У11  У10) : (У20  У30  У40)  - 0,014258 : (0,92611  0,007064  0,194481)  - 0,012644. (2.25)

Снижение рентабельности продаж на 0,014258 пункта привело к снижению рентабельности по основной деятельности на 0,012644 пункта, или на 1,26%;

) определим влияние изменения доли себестоимости реализованной продукции в выручке от продаж (У2) на прирост рентабельности по основной деятельности:

Рпр(У2)  [У11 : (У21  У30  У40)]  [У11 : (У20  У30  У40)] 

[0,025141: (0,974859 + 0,007064 + 0,194481)] - [0,025141 : (0,92611+ 0,007064 +0,194481)] = 0,032505 - 0,022295 = - 0,0548

Увеличение доли себестоимости реализованной продукции в выручке от продаж привело к снижению рентабельности по основной деятельности на 0,0548 пункта, или на 5,48%;

Использование факторного анализа позволяет не только выявить влияние изменения качественных показателей на эффективность деятельности организации, но и оценить эффективность планируемых мероприятий по повышению уровня рентабельности.

2.3 Оценка уровня доходности от финансово-хозяйственной деятельности организации

Результативность деятельности организаций измеряется не только абсолютными и относительными показателями по обычным видам деятельности, но и совокупностью показателей по другим видам деятельности. Используя показатели Отчета о прибылях и убытках (ф. 2), можно определить уровень эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Для этого проводят анализ в следующей последовательности:

) анализ динамики основных видов доходов;

) анализ динамики основных видов расходов;

) анализ динамики основных видов прибыли;

) анализ динамики качественных показателей.

Для качественной оценки используют относительные показатели, которые представляют собой соотношения между видами прибыли и затратами организации. Показатели можно условно разбить на следующие группы:

рентабельность деятельности  характеризует окупаемость издержек, связанных с деятельностью организации;

рентабельность производственной деятельности - характеризует окупаемость издержек, связанных с производством и реализацией продукции, эффективность предпринимательской деятельности.

Увеличение показателей рентабельности в динамике свидетельствует о повышении эффективности деятельности, степени доходности, прибыльности организации.

Факторы роста любого показателя рентабельности зависят от таких экономических явлений и процессов, как:

) совершенствование системы управления производством;

) повышение эффективности использования ресурсов предприятия на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;

) индексация оборотных средств;

) обоснованное определение источников формирования деятельности предприятия;

В странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о "нормальных" значениях показателей рентабельности. Сопоставление расчетных показателей рентабельности с их допустимыми значениями позволяет сделать вывод о степени доходности предприятия, о финансовом состоянии. В России пока эта практика отсутствует, поэтому в качестве базы сравнения может служить информация о величине аналогичных показателей в конкретной отрасли, основных конкурентов.

) Анализ динамики финансовых результатов организации по финансово-хозяйственной деятельности.

Для оценки динамики финансовых результатов организации по финансово-хозяйственной деятельности используем форму 2 балансовой отчетности и методы анализа финансовой отчетности.

Для выявления динамики изменения финансовых результатов используют горизонтальный метод анализа, с его помощью определяют абсолютное и относительное изменение финансового результата:

Зt  Зt1  Зt0, Тпр(З)  Зt : Зt0. (2.26)

Для оценки структуры используется вертикальный метод анализа, который позволяет оценить долю каждого вида финансового результата в совокупном результате по формуле:

t  Зt : ОЗ, (2.27)

где t - доля финансового результата t-го вида;

Зt - значение результата t-го вида;

ОЗ - величина общего финансового результата организации.

Для оценки динамики структуры используется горизонтальный метод, который позволяет оценить динамику изменения структуры.

Анализ динамики доходов организации по финансово-хозяйственной деятельности организации проводим на основе балансовой отчетности и перечисленных методов, используя данные табл. 9, в которой также представлены результаты анализа.

Таблица 9 Динамика доходов и структура доходов организации по финансово-хозяйственной деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 г. | 2011 г. | Абсолютное отклонение | Темп прироста % |
| Абсолютные финансовые показатели, тыс. руб. | | | | |
| 1.Доходы по обычным видам деятельности | 67341 | 67341 | 3638 | 5,7 |
| 2.Прочие доходы | 203 | 235 | 32 | 15,8 |
| 3.Динамика общих доходов | 63906 | 67576 | 3670 | 5,7 |
| Относительные показатели (структура общих доходов организации) | | | | |
| 4.Доля доходов от обычных видов деятельности (стр.3:стр.1х100) | 99,6 | 99,65 | - 0,03 | 0,2 |
| 5.Доля прочих доходов (стр.2:стр.3) | 0,32 | 0,35 | 0,04 | 5,0 |

Результаты анализа позволяют сделать следующие выводы. Общие доходы организации в отчетный период увеличились на 3670 тыс. руб., или на 5,7%, что связано с увеличением доходов по обычным видам деятельности на 5,7

Анализ динамики расходов организации по финансово-хозяйственной деятельностипроводим на основе данных табл. 10

Таблица 10 Динамика расходов организации по финансово-хозяйственной деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 г. | 2011 г. | Абсолютное отклонение | Темп прироста, % |
| Абсолютные финансовые показатели, тыс. руб. | | | | |
| 1.Расходы по обычным видам деятельности | 58996 | 65648 | 6652 | 11,3 |
| 2.Прочие расходы | 299 | 460 | 161 | 20,9 |
| 3.Динамика общих расходов | 59255 | 66058 | 6803 | 11,5 |
| Относительные показатели (структура общих доходов организации) | | | | |
| 4.Доля расходов от обычных видов деятельности | 99,6 | 99,4 | - 0,2 | - 0,2 |
| 5.Доля операционных расходов | 0,5 | 0,7 | 0,2 | 0,4 |

На основе данных этой таблицы можно сделать следующие выводы. Основную долю в общих расходах организации, 99,4%, составляют расходы по обычным видам деятельности, несмотря на ее незначительное снижение в отчетный период.

Финансово-хозяйственная деятельность организации считается организованной рационально, если между темпами прироста составляющих прибыли и выручки от продаж имеет место соотношение:

Тпр(ПРЧ)Тпр (ПРБ)Тпр (ПРФХ)Тпр (ПРП)Тпр (ПРВ)Тпр (В).

Выполнение этого условия свидетельствует о повышении в целом уровня финансово-хозяйственной деятельности, о рациональном использовании ресурсов организации.

По данным балансовой отчетности это условие невыполнимо, необходим более глубокий анализ динамики финансовых результатов и выявление факторов, отрицательно влияющих на их динамику.

Оценим уровень управления финансово-хозяйственной деятельностью с помощью качественных показателей, характеризующих общую рентабельность организации: доля общей величины расходов в доходах организации, рентабельность доходов по чистой прибыли.

Доля общих расходов в доходах организации определяется как отношение величины расходов (ОБР) к величине доходов организации (ОБД):

 (ОБР/ОБД) = ОБР : ОБД. (2.28)

Уменьшение этого показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня эффективности управления организации в целом.

По балансовой отчетности рассчитывается:

ф. 2 [(стр. 020, 030, 040, 070, 100, 130, 150) / (стр. 010, 060, 080, 090, 120)].

По данной балансовой отчетности имеем:

Общая величина расходов периода:

ОБР0 = 59255 тыс. руб.; ОБР1 = 66058 тыс. руб.

Общая величина доходов периода:

ОБД0 = 63906 тыс. руб.; ОБД1 = 67576 тыс. руб.

Величина расходов на один рубль доходов организации равна:

0 = ОБР0 : ОБД0 = 59255 : 63906 = 0,9272 (руб.);1 = ОБР1 : ОБД1 = 66058 : 67576 = 0,9775 (руб.).

Изменение доли:

абсолютное:

d  d1  d0  0,9775  0,9272 0,0503;

относительное:

Тпр()  d : d0  100%  0,0503 : 0,9272  100%  5,42%.

Доля расходов в доходах организации повысилась, уровень эффективности управления организацией в целом снизился.

Рентабельность доходов по чистой прибыли

Рентабельность доходов по чистой прибыли - отношение чистой прибыли организации (ПРЧ) к общей величине доходов (ОБД):

Р = ПРЧ : ОБД. (2.29)

Величина чистой прибыли определяется как разность между величиной общих доходов организации (ОБД) и величиной общих расходов организации (ОБР):

ПРЧ = ОБД  ОБР. (2.30)

Значение показателя рентабельности "Р" показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на один рубль общих доходов. Рост этого показателя в динамике свидетельствует о повышении уровня управления финансовыми ресурсами в целом.

По балансовой отчетности рассчитывается:

ф. 2 (стр. 190 / стр. (010, 060, 080, 090, 120)).

По данным балансовой отчетности имеем:

Р0  ПРЧ0 : ОБД0  1928 : 63906  0,0302 (руб);

Р1  ПРЧ1 : ОБД1  1291 : 67576  0,0191 (руб.).

Изменение рентабельности доходов по чистой прибыли:

абсолютное:

Р  Р1  Р0  0,0191  0,0302  0,0111;

относительное:

Тпр  Р : Р0  100%  -0,0111 : 0,0302 х 100% = 36,75 %.

Рентабельность доходов по чистой прибыли снизилась, на каждый рубль доходов в отчетный период было получено меньше чистой прибыли на 0,1 коп., чем в предшествующем году, уровень эффективности управления финансовыми ресурсами в целом снизился.

Глава 3. Планирование и прогнозирование финансовых результатов организации

.1 Особенности планирования финансовых результатов организации. Методы планирования прибыли организации

При пл**а**нировании финансовых результатов организации необходимо учитывать размеры организации, масштабы производства, номенклатуру выпускаемой продукции, интенсивность использования ресурсов, наличие финансовых ресурсов, состояние рынка сбыта продукции и т. д.

Особое внимание следует уделять факторам, влияющим на величину затрат и прибыли организации.

На величину прибыли организации существенное влияние оказывают такие факторы, как:

) объем и структура реализации - увеличение объема продаж может привести к увеличению прибыли. Однако следует учитывать, что это может потребовать дополнительного финансирования производства, приводит к увеличению затрат организации;

) стоимость прямых затрат на производство и сбыт;

) доля затрат в выручке от реализации - уменьшение доли приводит к значительному увеличению прибыли;

Рассмотрим влияние этих факторов на примере ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

Влияние изменения объема продаж

По данным отчетности ОАО "Махачкалинский гормолзавод" выручка от реализации простокваши в 2009 г. составила 3400 тыс. руб., объем реализации - 150 тыс. литровых упаковок, затраты на производство и реализацию составили 3100 тыс. руб. Руководство решило повысить объем продаж на 10%. Необходимо оценить:

. Как это решение повлияет на размер прибыли, если не изменять условия функционирования?

. Для получения прогнозируемой прибыли как необходимо изменить затраты на единицу продукции?

В отчетный период:

Прибыль от продаж:

ПР  В  З  3400 - 3100  300 (тыс. руб.).

Затраты на единицу продукции составляли:

З1  З : К  3100 : 150  20,1 (руб.).

Цена реализации:

Ц  В : К  3400 : 150  22,7 (руб.)

По прогнозу увеличивается объем продаж на 10%.

Объем реализации составит:

Кпр  150  1,1  165 (тыс. ед.).

Выручка от продаж при той же цене реализации составит:

Впр  Кпр  Ц  165  22,7  374 5,5 (тыс. руб.).

Затраты по прогнозу при тех же затратах на единицу продукции составят:

Зпр1  Кпр  З1  165  20,1  3316,5 (тыс. руб.).

Прибыль по прогнозу составит:

ПР пр  Впр  Зпр  374 5,5  3316,5  429 (тыс. руб.).

Увеличение объема продаж может привести к увеличению не только переменных затрат, но и постоянных затрат, что может быть вызвано необходимостью увеличения основных средств, увеличения платы за используемые производственные помещения и т. п., что отрицательно может сказаться на размерах прогнозируемой прибыли.

Планирование прибыли - это сложный, многогранный процесс. Он должен быть основан на анализе финансово-хозяйственной деятельности организации в целом, финансовых показателей, предшествующих прогнозируемому периоду времени. От объективной оценки планируемой прибыли зависит качественное обеспечение денежными ресурсами основной деятельности, уровень социального и материального благосостояния работников организации.

В рыночных условиях организация с учетом результатов анализа деятельности организации за предшествующие периоды, основных тенденций во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями самостоятельно разрабатывает план по прибыли на основе экономических нормативов, установленных государством.

Процесс планирования прибыли включает в себя: определение объема прибыли от обычной деятельности (прибыль от продаж, прибыль от операционных и внереализационных операций); планирование распределения прибыли.

Методы планирования прибыли от реализации продукции: прямого счета; аналитический; нормативный; совмещенный.

Метод прямого счета- может использоваться организациями в условиях стабильной экономической обстановки при выполнении условий:

) небольшой ассортимент выпускаемой продукции;

) наличие заранее сформированного портфеля заказов - объема выпуска сравнимой и несравнимой продукции на планируемый период;

) неизменные цены на продукцию, сырье, материалы и т. п.

Планируемая прибыль определяется по формуле:

ПРпр  ПРПпр  ПРОДпр  ПРВНпр, (3.1)

где ПРпр - прогнозируемая прибыль;

ПРПпр - прогнозируемая прибыль от реализации продукции;

ПРОДпр - прогнозируемая прибыль от операционных операций;

ПРВНпр - прогнозируемая прибыль от внереализационных операций.

Прогнозируемая прибыль от реализации рассчитывается по формуле:

ПРПпр  ПРПп  ПРПон  ПРПок, (3.2)

где ПРПпр - прибыль от выпуска товарной продукции (планируемого объема производства продукции в расчетный период);

ПРПон - прибыль в остатках нереализованной продукции на начало планируемого периода;

ПРПок - прибыль в остатках нереализованной продукции на конец планируемого периода.

Прибыль от выпуска товарной продукции в расчетный период определяется как разность между выручкой от реализации произведенной продукции в рыночных ценах и полными затратами на производство и реализацию продукции в расчетный период:

ПРРп  Кi  (Цi  Сi), (3.3)

где Кi - количество продукции i-го вида, подлежащее выпуску в планируемом периоде;

Цi - рыночная цена изделия i-го вида;- полная себестоимость изделия i-го вида по калькуляции. Прибыль рассчитывается по каждому виду изделий, а затем полученные результаты суммируются.

Прибыль по товарным остаткам на складе и в отгрузке на начало и конец прогнозируемого периода устанавливается по всей совокупности продукции, остатки учитываются по производственной себестоимости.

Аналитический метод. Прибыль рассчитывается при данном методе по всей сравнимой продукции в целом. Метод используется при планировании большого ассортимента выпускаемой продукции, при разработке прогнозов развития организации. Служит дополнением к прямому методу. Базой для расчета прибыли служит объем товарной продукции.

Расчет может осуществляться:

посредством затрат на 1 руб. товарной продукции;

посредством процента базовой рентабельности.

Планирование прибыли посредством затрат на рубль товарной продукцииосуществляется по формуле:

ПРТпр  В  (1  Д), (3.4)

где ПРТпр  прогнозируемая прибыль от товарной продукции;

Вп  прогнозируемая выручка от товарной продукции в рыночных ценах;

Д  затраты на 1 руб. товарной продукции (доля затрат).

Прогнозируемая прибыль от реализации рассчитывается по формуле:

ПРПпр  ПРТпр  ПРПРпр  ПРПон  ПРПок, (3.5)

где ПРПРпр  прогнозируемая прибыль от прочей реализации;

ПРПр, ПРПок  прибыль в остатках нереализованной продукции на начало и конец прогнозируемого периода.

Планирование прибыли на основе базовой рентабельности осуществляется в следующей последовательности:

. Определяется базовая рентабельность продукции.

Для ее установления используют данные за истекшее время (обычно за 9 месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (за IV квартал). На их основе определяют размер ожидаемой прибыли в отчетный период в соответствии с уровнем цен, действующих к концу года. Если, например, цены были повышены с 1 октября отчетного года, то это повышение следует распространять на весь период до 1 октября. В противном случае уровень базовой рентабельности будет определен неверно.

Базовая рентабельность (Рб) определяется как отношение ожидаемой прибыли отчетного года к полной себестоимости сравнимой товарной продукции за тот же период.

. Исчисляется объем товарной продукции в планируемый период по себестоимости отчетного года (ТПС) с учетом изменения объема товарной продукции на А% путем умножения товарной продукции по себестоимости отчетного периода (ТПРСот) на темп роста объема производства (Тр):

ТПСпр  ТПРСот  Тр  ТПРСот  (100  А) : 100. (3.6)

. Исчисляется прибыль на товарную продукцию по базовой рентабельности ПРТб продукции как произведение прогнозируемого выпуска товарной продукции по себестоимости (ТПСпр) и базового уровня рентабельности (Рб):

ПРпр  ТПСпр  Рб. (3.7)

. Учитывается влияние на плановую прибыль таких факторов, как: себестоимость продукции, качество, изменение цен, ассортимента и т. п.

Приведем расчет прогнозируемой прибыли по данному методу на примере кефира "Бифидок"

1. Определим размер базовой рентабельности производства продукции.

Таблица 11 Расчет базовой рентабельности производства кефира "Бифидок"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Отчет за 1 кв. 2012 г. | План на 2 квартал 2012 г. | Ожидаемое исполнение за 2012 год |
| 1. Товарная продукция отчетного года: |  |  |  |
| 1.1. по действующим ценам | 29700 | 29000 | 118000 |
| 1.2. по полной себестоимости | 25700 | 21000 | 98000 |
| 2.Прибыль на объем товарной продукции (стр. 1.1 - стр.1.2) | 4000 | 8000 | 20000 |
| 3.Поправка к сумме прибыли в связи с увеличением цен с 1 апреля на 10 % | 400 |  | 400 |
| 4.Прибыль, принимаемая за базу (стр.2 + стр.3) | 4400 | 8000 | 20400 |
| 5.Базовая рентабельность производства продукции (стр.4/стр.1.2) | 0,171 | 0,381 | 0,208 |

2. Определим выпуск продукции по плану на следующий период по себестоимости отчетного периода с учетом увеличения объема товарной продукции на 24% путем умножения товарной продукции по себестоимости отчетного периода (ТПРСот) на темп роста объема производства (Тр):

ТПСпр  ТПРСот  Тр  98 000  1,24  121 520 (тыс. руб.). (3.8)

. Определяем прогнозируемую прибыль по сравнимой товарной продукции как произведение прогнозируемого выпуска товарной продукции по себестоимости (ТПРСпр) и базового уровня рентабельности (Рб):

ПРпр  ТПСпр  Рб  121 520  0,208  25200 (тыс. руб.). (3.9)

3.2 Оценка влияния себестоимости, ассортимента продукции и цен на размер плановой прибыли

Оценка влияния изменения себестоимости на плановую прибыль

Для оценки влияния изменения себестоимости на плановую прибыль необходимо:

) определить выпуск товарной продукции в плановом году по себестоимости отчетного года с учетом темпа роста объема товарной продукции по плану - умножаем товарную продукцию по себестоимости отчетного периода (ТПРСот) на темп роста объема производства (Тр):

ТПСпр(1)  ТПРСот  Тр  ТПРСот  (100  А) : 100; (3.10)

) определить выпуск сравниваемой продукции по полной себестоимости планового периода:

ТПСпр(2)  Ктп  С(1), (3.11)

где Ктп  планируемый объем товарной продукции в натуральных единицах;

С(1)  полная себестоимость единицы товарной продукции;

) разность между найденными значениями ТПСпр(2) и ТПСпр(1) показывает влияние себестоимости продукции на изменение планируемой прибыли.

Оценка влияния планируемого изменения ассортимента на прибыль

Для оценки влияния планируемого изменения ассортимента продукции на плановую прибыль необходимо сопоставить средний уровень рентабельности в отчетном и плановом году. Для этого необходимо:

1. Определить удельный вес каждого вида сравнимого изделия в общем объеме сравнимой продукции по полной себестоимости в отчетный и планируемый период.

2. Определить рентабельность каждого вида продукции в отчетном и планируемом периодах - как отношение прибыли к полной себестоимости изделия.

. Рассчитать значения произведений удельных весов на соответствующие рентабельности продукции как по отчетному, так и по планируемому периоду.

4. Просуммировать значения полученных произведений по отчетному и планируемому периодам, результаты отражают средний уровень рентабельности продукции в отчетный и планируемый периоды.

5. Разница между значениями средних уровней рентабельности показывает влияние ассортиментных сдвигов на плановую прибыль.

Планирование себестоимости продукции

При планировании себестоимости продукции важно учитывать списание общепроизводственных затрат на продукцию. С этой целью используется специальный искусственный метод, основные этапы которого:

) выбирается база распределения общепроизводственных расходов  показатель, который наиболее точно увязывает общепроизводственные расходы с объемом готовой продукции (число отработанных человеко-часов, часовые тарифные ставки, сумма начисленной заработной платы производственных рабочих, количество машино-часов  продолжительность выполнения процесса и т. п.);

) определяется суммарное значение выбранной базы распределения:

Др = S(Дk), (3.12)

где Дрк - значение базы распределения для изделий k-го вида;

) рассчитывается нормативный коэффициент общепроизводственных затрат Коб. Расчет нормативного коэффициента Коб осуществляется путем деления величины общепроизводственных расходов (ОБЩЗ) на суммарное значение базы распределения Др:

Коб = ОБЩЗ : Др; (3.14)

) рассчитывают общепроизводственные затраты на каждый вид продукции путем умножения нормативного коэффициента общепроизводственных затрат (Коб) на значение базы распределения для данного изделия (Дk):

ОБЩЗk  Коб  Дk; (3.15)

) определяется расчетная производственная себестоимость каждого вида продукции по формуле:

ПРСk  ПРМk  ПРТk  ОБЩЗk, (3.16)

где ПРСк  производственная себестоимость продукции k-го вида;

ПРМk  прямые материальные затраты на продукцию k-го вида;

ПРТk  прямые трудовые затраты на продукцию k-го вида;

ОБЩЗk  общепроизводственные расходы на продукцию k-го вида.

.3 Оценка безубыточности основной деятельности организации. Обоснование цены реализации продукции

Анализ соотношения "затраты  объем  прибыль", или CVP-анализ является эффективным инструментом в процессе принятия решений. Он позволяет проследить взаимосвязь между перечисленными факторами, оценивать объективность управленческих решений по организации продаж, формированию производственной программы, определению будущей цены единицы продукции, выбору поставщиков сырья и материалов и т. д.

Основными показателями анализа являются маржинальная прибыль, норма маржинальной прибыли, критическая точка.

Безубыточность основной деятельности - это такое состояние финансовых результатов, когда в результате производства и сбыта продукции выручка от продаж полностью покрывает все затраты организации по производству и сбыту продукции, но прибыль равна нулю.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие такую ситуацию.

Критический объем производства

Объем производства и реализации, при котором организация имеет нулевую прибыль, называют критическим - Ккр (точка безубыточности).

Значение критического объема в натуральных единицах Ккр определяется из соотношений:

В  З, или Ц  Ккр  Р1  Ккр  ПОСТЗ, (3.17)

где В  выручка;

З  затраты организации по производству и сбыту продукции;

Р1  переменные затраты на единицу продукции;

ПОСТЗ  постоянные затраты по основной деятельности.

Ц  Ккр  Р1  Ккр  ПОСТЗ; (3.18)

Ккр  (Ц  Р1)  ПОСТЗ, Ккр  ПОСТЗ : (Ц  Р1).

Разность между ценой единицы продукции и переменными затратами на ее производство называют маржинальной прибылью на единицу продукции, или удельным маржинальным доходом:

МД1  Ц  Р1. (3.19)

На величину критического объема производства влияют следующие факторы:

 увеличение постоянных затрат приводит к увеличению критического объема производства, соответственно, уменьшение постоянных затрат приводит к уменьшению критического объема;

 увеличение переменных затрат на единицу продукции при неизменной цене приводит к увеличению критического объема, соответственно, уменьшение переменных затрат на единицу продукции приводит к уменьшению критического объема;

 увеличение цены реализации при неизменных переменных затратах на единицу продукции приводит к уменьшению критического объема.

Очевидно, что уменьшение критического объема происходит в том случае, если темп роста постоянных затрат меньше, чем темп роста маржинального дохода на единицу продукции.

Запас производственной прочности

Разность между фактическим объемом производства и реализации Кфакт и критическим объемом Ккр характеризует запас прочности производства в натуральном выражении (ЗПП):

ЗПП  Кф  Ккр. (3.20)

Если Кф  Ккр, то организация от производства и реализации продукции получает прибыль, если значение ЗПП отрицательное, то производство данной продукции для организации убыточно.

Диапазон производственной прочности задается интервалом (Ккр; Кф).

Данные соотношения используются для оценки производственной деятельности организации, специализирующейся на выпуске одного вида продукции.

Запас финансовой прочности (ЗФП)

Разность между фактической выручкой (Вф) и критической выручкой (Вкр) характеризует запас финансовой прочности организации:

ЗФП  Вф  Вкр. (3.21)

Если значение этого показателя отрицательное, то от основной деятельности организация имеет убытки. Если это значение положительное, то производственная деятельность организации является прибыльной.

Диапазон финансовой прочности  (Вкр; Вф).

Показатели Вкр и ЗФП используют для оценки безубыточности организаций, характеризующихся различными видами деятельности.

Критическая цена (Цкр)

Критическая цена продукции соответствует полным затратам на производство и реализацию продукции, она определяется путем суммирования переменных затрат на единицу продукции (Р1) и постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции (ПОСТ1):

Цкр  Р1  ПОСТ1. (3.22)

Продажа продукции по этой цене не дает организации прибыли.

При росте объема реализованной продукции, значение критической цены снижается. Критическая цена продукции служит основой для установления рыночной цены продукции.

При установлении цены на продукцию необходимо учитывать внутренние и внешние факторы, влияющие на ценообразование. К внутренним факторам относятся: себестоимость продукции, в которой отражается качество материалов и труда, трудоемкость продукции, уровень механизации и автоматизации и т. п. В условиях рынка необходимо своевременно модернизировать, совершенствовать производственный потенциал, закупать новые технологии, оборудование. Это приводит к необходимости учета покрытия капитальных вложений.

Внешние факторы определяются рынком, на котором организация реализует свою продукцию. Основными из них являются: общий покупательский спрос на продукцию, сезонность спроса, предъявляемые требования к качеству продукции определенными группами потребителей, текущие цены на аналогичную продукцию у конкурентов и т. д.

Только на основе учета этих факторов можно принимать решения об установлении цены на конкретные виды продукции. Установление цены осуществляется с помощью специальных методов ценообразования, основные из них приведены ниже.

Для установления цены продукции используются методы:

) на основе переменных затрат;

) на основе валовой прибыли;

) на основе рентабельности продаж;

4) на основе рентабельности активов.

Суть метода переменных затрат:

Для каждого вида продукции рассчитываются:

 переменные производственные затраты на единицу продукции  р1, на объем производства  ПРЗ;.

 постоянные общепроизводственные затраты  ОБЩЗ;

 коммерческие, общие, административные расходы  КМР;

 желаемая величина прибыли  ПРж.

. Рассчитывается процентная наценка к переменным производственным затратам по формуле:

Спр  (ПРж  ОБЩЗ  КМР) : ПРЗ.

. Рассчитывается цена по формуле:

Ц  р1  (1  Спр).

Метод переменных затрат целесообразно использовать, если соблюдены условия:

а) стоимость активов, вовлеченных в производство каждого вида продукции на предприятии, одинакова;

б) отношение переменных затрат к остальным производственным расходам одинаково для каждого вида продукции.

Метод валовой прибыли

Валовая прибыль  разность между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции. При расчете величина валовой прибыли определяется как сумма желаемой прибыли, коммерческих, общих административных расходов.

Суть метода:

) определяются для каждого вида продукции:

 количество продукции К;

 коммерческие, общие, административные расходы КМР;

 суммарные производственные затраты СПРЗ (если известны переменные производственные затраты ПРЗ и постоянные общепроизводственные затраты ОБЩЗ, то СПРЗ  ПРЗ  ОБЩЗ);

) определяются суммарные производственные затраты на единицу продукции ср1  ПРЗ : К;

) задается желаемая величина прибыли для продукции  ПРж;

) рассчитывается ставка процентной наценки  отношение суммы желаемой величины прибыли (ПРж) коммерческих, общих административных расходов (КМР) к суммарным производственным затратам:

Спр  (ПРж  КМР) : СПРЗ;

5) рассчитывается цена как сумма суммарных производственных затрат на единицу продукции (ср1) и произведение процентной ставки (Спр) на суммарные производственные затраты (СПРЗ):

Ц  ср1  (1  Спр).

Метод "Валовой прибыли" достаточно прост, не требует разделения затрат на переменные и постоянные.

Метод рентабельности продаж

Суть метода:

) указать суммарные затраты на производство продукции ЗАТ;

) рассчитываются суммарные затраты на единицу продукции:

З1  ЗАТ : К;

) указать желаемую прибыль ПРж;

) рассчитывается ставка процентной наценки как отношение желаемой прибыли к суммарной величине затрат по формуле:

Прн  ПРж : ЗАТ;

) рассчитывается цена по формуле:

Ц  З1  (1  Прн).

Данный метод используют для определения исходной цены в процессе ценообразования, если все затраты можно распределить по единицам продукции.

Метод рентабельности активов

Для обеспечения организации определенного уровня рентабельности активов, которые участвуют непосредственно в производстве данного вида продукции, используется этот метод. Установление цены на продукцию данным методом основано на знании минимальной желаемой ставки рентабельности активов.

Суть метода:

) задать объем производства К;

) указать величину суммарных затрат ЗАТ;

) указать минимальную желаемую ставку рентабельности активов Стаж;

) указать общую стоимость активов САК;

) рассчитать затраты на единицу продукции:

З1  ЗАТ : К;

) рассчитать цену продукции:

Ц  З1  Стаж  САК : К.

3.4 Прогнозирование затрат на производство и реализацию заданного объема продукции. Оценка рискованности производственной деятельности организации

Для прогнозирования затрат на определенный уровень производства необходимо затраты на производство и сбыт разделить на переменные и постоянные.

Для разделения затрат на переменные и постоянные в целях планирования и контроля можно использовать метод "высокий  низкий". Этот метод позволяет разделить общие затраты организации на постоянные и переменные и спрогнозировать изменение общих затрат в зависимости от изменения объема производства, изменения переменных затрат, а также уровня постоянных затрат.

Метод применим, если известна информация о затратах организации в целом и уровне производства за период времени, а также о минимальном и максимальном объеме производства и соответствующих затратах за единичные периоды времени, входящие в рассматриваемый период.

Суть метода

. На основе статистических данных о производстве определяются единичные периоды (неделя, месяц, квартал, год), в которые были наименьшие затраты ЗАТmin и наибольшие затраты ЗАТmах. Предполагается, что в эти периоды времени были произведены соответствующие объемы продукции Кmin и Кmах.

. Определяется размах по объему производства и затратам как разность между наибольшим и наименьшим значением:

Рк  Кmах  Кmin; Рз  ЗАТmах  ЗАТmin.

. Определяется соотношение между размахом затрат и размахом объема производства, значение характеризует условно переменные затраты на одну единицу продукции:

ПЗ1  Рз : Рк.

. Определяются переменные затраты на минимальный и максимальный объем производства путем умножения переменных затрат на одну единицу на соответствующий объем производства:

ПЕРmin  СПЗ1  Кmin; ПЕРmах  СПЗ1  Кmах.

5. Определяются постоянные затраты в рассматриваемые единичные периоды как разность между общими затратами и переменными затратами:

ПОСТЗ  ЗАТ  ПЕР.

. Определяется зависимость между общими затратами организации (ЗАТ), постоянными затратами (ПОСТЗ), количеством произведенной продукции (К) и переменными затратами на единицу продукции (ПЗ1) по формуле:

ЗАТ  К  ПЗ1  ПОСТЗ.

Придавая значению "К" различные значения, можно определить затраты организации на производство и реализацию продукции.

Данное уравнение можно использовать при прогнозировании затрат организации на следующий год при выполнении определенных условий

Метод достаточно прост, может быть использован для предварительного прогнозирования затрат. Его существенным недостаткомявляется то, что для определения вида затрат используются данные только за два периода, что отрицательно сказывается на точности прогноза. Чем больше данных, на основе которых делаются расчеты, тем выше уровень прогноза.

Разделение затрат на постоянные и переменные позволяет оценить финансовые последствия управленческих решений по производству и сбыту продукции.

Для оценки рискованности производственной деятельности организации на практике используют такие показатели, как: норма маржинальной прибыли, уровень запаса прочности производства, уровень запаса финансовой прочности, уровень производственного рычага, уровень операционного рычага, уровень финансового рычага. Рассмотрим сущность этих понятий на конкретных примерах.

Доля маржинальной прибыли в выручке от продаж Н(ПРМ):

Отношение маржинальной прибыли (разность между выручкой от продаж и себестоимостью реализованной продукции) к выручке от продаж:

В. Д(ПРМ)  (В  ПЕРЗ) : В.

Увеличение этого показателя в динамике свидетельствует о снижении постоянных затрат в выручке. В условиях нестабильной ситуации на рынке может привести к увеличению риска неполучения дохода, поэтому при оценке риска деятельности следует учитывать специфику конкретного производства и отрасли, в которой оно работает.

Данный показатель отражает норму маржинальной прибыли. Значение показателя показывает, какое влияние на маржинальную прибыль оказывает изменение выручки от продаж. Зная норму маржинальной прибыли, можно определить ожидаемую прибыль организации при увеличении объема производства и продаж. Этот показатель следует использовать при формировании структуры производства продукции. При прочих равных условиях выгоднее увеличивать объем производства той продукции, для которой норма маржинальной прибыли наибольшая.

Уровень запаса производственной прочности

Уровень запаса производственной прочности производства  отношение разности между фактическим объемом производства Кфакт и критическим объемом производства Ккр к фактическому объему производства Кфакт:

Упрз  (Кфакт  Ккр) : Кфакт. (3.23)

Рост показателя в динамике, свидетельствует о повышении уровня эффективности функционирования организации, снижении уровня производственного риска.

Уровень запаса финансовой прочности

Отношение запаса финансовой прочности (разности между фактической выручкой (Вф) и критической выручкой (Вкр)) к фактической выручке от реализации (Вф):

Уфпр  (Вф  Вкр) : Вф  1  Вкр : Вф. (3.24)

Повышение уровня запаса финансовой прочности в динамике свидетельствует о снижении риска неполучения дохода от основной деятельности.

Рост запаса финансовой прочности возможен за счет уменьшениякритической выручки от реализации. Чем больше значение Уфпр, тем стабильнее положение организации, тем меньше риск получения убытка в результате колебаний объема производства и реализации в зависимости от спроса на продукцию.

Производственный рычаг

Для оценки производственного риска оценивается соотношение между выручкой от продаж и объемом производства. Производство продукции в условиях рынка связано с необходимостью инвестирования в основные средства. Это сопровождается увеличением постоянных расходов и, по крайней мере, теоретически, уменьшением переменных расходов. Зависимость между видами затрат имеет нелинейный характер, оптимальное сочетание постоянных и переменных расходов определить достаточно трудно. Взаимосвязь между ними позволяет определить производственный рычаг. Производственный рычаг позволяет оценивать влияние на прибыль от продаж за счет изменения структуры себестоимости и объема выпуска.

Степень производственного риска определяется значением уровня производственного рычага. Уровень производственного рычага (Упрл)  отношение темпа прироста прибыли от продаж (Тпр(ПРП) и темпа прироста объема реализации в натуральных единицах (Тпр(К)):

Упл  Тпр(ВД) : Тпр(К). (3.25)

Значение уровня показывает степень чувствительности прибыли от продаж к изменению объема производства, показывает, на сколько процентов изменяется прибыль от продаж при изменении объема реализации в натуральных единицах на 1%.

Для организации с высоким уровнем производственного рычага незначительное изменение объема производства может привести к существенному изменению прибыли от продаж. Значение этого показателя не является постоянным для организации и зависит от базового уровня объема производства, от которого идет отсчет. В частности, наибольшее значение имеет показатель в тех случаях, когда изменение объема производства происходит с уровней, незначительно превышающих критический объем продаж.

С помощью данного показателя можно проводить сравнение уровней производственного риска организаций, имеющих одинаковый базовый уровень выпуска продукции. Более высокое значение этого показателя характерно для предприятий с относительно более высоким уровнем технической оснащенности. Организация, повышающая технический уровень с целью снижения удельных переменных расходов, одновременно увеличивает и значение уровня производственного рычага.

Организация с относительно более высоким уровнем производственного рычага рассматривается как более рискованная с позиции производственного риска, т. е. риска неполучения прибыли от продаж.

Операционный рычаг (ОПР)

Операционный рычаг (ОПР)  отношение маржинального дохода (МПР) к прибыли от реализации (ПРП):

ОПР  МПР : ПРП  (В  ПРЗ) : ((В  ПРЗ)  ПОСТЗ);

ОПР  1 : [1  ПОСТЗ : (В  ПРЗ)].

Последнее соотношение показывает наглядно зависимость значения операционного рычага от значения постоянных затрат.

Увеличение доли постоянных затрат ведет к увеличению значения операционного рычага. Понятие операционного рычага целесообразно использовать при сравнении вариантов распределения затрат организации на постоянные и переменные.

Уровень операционного рычага показывает, на сколько процентов изменяется маржинальная прибыль организации при изменении прибыли от реализации на 1%.

Значение уровня операционного рычага характеризует степень предпринимательского риска; чем больше значение уровня операционного рычага, тем выше уровень предпринимательского риска.

Финансовый рычаг

Финансовый рычаг характеризует взаимосвязь между чистой прибылью и величиной доходов до выплаты процентов и налогов. С помощью данного показателя можно определять рациональное соотношение между собственными и заемными средствами, оценивать целесообразность и эффективность долгосрочных источников финансирования. Использование заемных средств организацией связано с определенными, порой значительными издержками. Финансовый рычаг  потенциальная возможность влиять на прибыль организации путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов.

Уровень финансового рычага

В зависимости от цели анализа на практике используют различные методы оценки уровня финансового рычага. Так, например, при анализе основной деятельности используют метод, который показывает относительное изменение чистой прибыли при изменении прибыли от продаж на один процент. Значение уровня определяется как соотношение темпа прироста чистой прибыли (Тпр(ЧПР)) к темпу прироста прибыли от продаж (Тпр(ПРП)):

Уфл  Тпр(ЧПР) : Тпр(ПРП). (3.25)

Значение показывает, во сколько раз прибыль от продаж превосходит налогооблагаемую прибыль. Нижней границей коэффициента является единица. Чем больше относительный объем привлеченных предприятием заемных средств, тем больше выплаченная по ним сумма процентов, тем выше уровень финансового рычага.

Значение уровня финансового рычага используют при принятии решения об источниках финансирования деятельности организации. На практике для финансирования деятельности наряду с собственными средствами используют заемные средства. Решение о привлечении заемных средств должно приниматься на основе оценки влияния использования заемного капитала на финансовые результаты деятельности организации. С этой целью необходимо проводить комплексный анализ источников формирования имущества: оценивать качество структуры источников; степень влияния заемного капитала на повышение уровня эффективности использования собственных средств. Ситуация, при которой использование заемных средств, несмотря на их платность, приводит к увеличению рентабельности собственных средств, принято называть эффектом финансового рычага. Для оценки степени эффективности использования заемных средств рассчитывается уровень эффекта финансового рычага по следующей формуле:

УФФР  (1  Нпр)  (Рак  ПРкр)  (ЗС : СОБК), (3.27)

где УФФР  уровень эффекта финансового рычага;

Нпр  налог на прибыль;

Рак  рентабельность имущества (активов) организации (отношение балансовой прибыли (БПР) к активам (АК));

ПРкр  средняя процентная ставка по кредитам (определяемая как отношение издержек, связанных с получаемыми кредитами (ИЗДкр) к сумме полученных кредитов (КРп));

(ЗС/СОБК)  отношение заемных средств к собственному капиталу (принято называть плечом финансового рычага (характеризует активность использования заемных средств, структуру капитала).

Если значение УФФР  0, то организация за счет использования заемных средств повышает рентабельность собственных средств, в противном случае использование заемных средств, приводит к ухудшению финансового состояния.

Условие УФФР  0 выполнимо в том случае, если рентабельность активов больше, чем средняя процентная ставка по кредитам. При расчетах следует учитывать, что проценты за краткосрочные кредиты частично включаются в себестоимость, если их уровень не превышает ставку рефинансирования ЦБ, увеличенную на 3 пункта.

Рассмотрим влияние использования заемных средств на рентабельность собственного капитала при различной структуре источников покрытия имущества. В качестве примера рассмотрим три варианта структуры источников покрытия, исходные данные представлены в табл. 6.7. При проведении анализа учитывались следующие условия:

) выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции остается неизменной в каждом варианте; плата за кредитные ресурсы постоянна;

) плата за кредитные ресурсы относится к коммерческим и управленческим расходам организации.

С категорией финансового рычага связано понятие "финансовый риск".

Финансовый риск это риск, связанный с возможным недостатком средств у организации для выплаты процентов по долгосрочным ссудам и займам. Возрастание финансового рычага сопровождается повышением степени рискованности финансовой деятельности организации. Для двух организаций, имеющих одинаковый объем производства, но разный уровень финансового рычага, вариация чистой прибыли, обусловленная изменением объема производства, будет неодинакова. Она больше у организации, имеющей более высокое значение уровня финансового рычага. Чем больше уровень финансового рычага, тем больше финансовый риск организации.

Производственно-финансовый рычаг

Для оценки общего уровня риска используют обобщающий показатель  производственно-финансовый рычаг. Он характеризует отношение чистой прибыли организации (ПРЧ) к объему реализованной продукции в натуральных единицах (К). Значение данного показателя отражает взаимосвязь выручки от продаж, общих расходов организации (производственных и финансовых) и чистой прибыли:

ПРФ  ПРЧ : К ПРФ  (ПРП : К)  (ПРЧ : ПРП). (3.27)

Его уровень определяется как произведение уровней производственного и финансового рычагов:

Упрф  Упрл  Уфл. (3.28)

Значение уровня производственно-финансового рычага определяет степень общего риска, связанного с недостатком средств у предприятия для покрытия текущих расходов и расходов по обслуживанию внешних источников средств. Его значение показывает, на сколько процентов изменяется чистая прибыль организации при изменении уровня производства на 1%.

3.5 Организационные мероприятия для увеличения объема прибыли

Маркетинг в настоящее время является одной из составляющих увеличения прибыли любого предприятия. В связи с чем на ОАО "Махачкалинский гормолзавод" предлагается создать отдел маркетинга, который бы занимался продвижением продукции на рынок, осваивал новые рыночные сегменты, то есть способствовал бы увеличению прибыли.

Отдел по маркетингу ОАО "Махачкалинский гормолзавод" создается постановлением администрации и является его структурным подразделением

Отдел по маркетингу в своей деятельности подотчетен генеральному директору и первому заместителю директора ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

Задачами отдела по маркетингу являются:

. Создание условий для реализации всех проектов и программ МАП, связанных с развитием его деятельности, укреплению рыночных связей;

. Проведение целенаправленной работы, связанной с развитием основных и неосновных видов деятельности ОАО "Махачкалинский гормолзавод" и с реализацией программы по продвижению имиджа предприятия.

Функции отдела по маркетингу:

.Анализ и определение приоритетных направлений развития деятельности, связанных с продвижением имиджа ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

.Участие в реализации целевых программ в сфере хозяйственных связей и продвижения имиджа в целях привлечения инвестиций.

. Практическая организация непосредственных хозяйственных связей ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

.Обобщение и анализ итогов хозяйственных связей, участие в определении приоритетных направлений и в организации и разработке целевых программ, направленных на продвижение продукции ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

.Содействие установлению, развитию, укреплению связей предприятий, организаций, учреждений, учебных заведений, общественных объединений города с ОАО "Махачкалинский гормолзавод", оказание помощи в развитии таких связей и повышении их эффективности.

.Участие в разработке стратегии оптимальных путей развития ОАО "Махачкалинский гормолзавод", формирование концепции и основных направлений деятельности; Обеспечение деятельности отдела по маркетингу

Отдел по маркетингу для осуществления своих функций имеет право:

.Пользоваться информационными банками данных, имеющимися в распоряжении ОАО "Махачкалинский гормолзавод", его управлений, отделов.

.Устанавливать контакты с информационными службами и организациями, располагающими необходимой для осуществления деятельности управления информацией.

.Вносить на рассмотрение директора ОАО "Махачкалинский гормолзавод" предложения, проекты распоряжений и приказов директора, входящим в компетенцию отдела.

.Запрашивать и получать в установленном порядке от структурных подразделений ОАО "Махачкалинский гормолзавод" все необходимые материалы по вопросам, относящимся к компетенции отдела.

.Привлекать для консультаций, подготовки и рассмотрения соответствующих вопросов специалистов и экспертов на договорной и контрактной основе, формировать временные рабочие коллективы и рабочие группы.

Структура управления и руководства отдела

. Отдел по маркетингу возглавляет начальник, назначаемый и освобождаемый от должности директором ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

. Начальник отдела:

несет персональную ответственность за выполнение возложенных на отдел задач и осуществление своих функций;

на принципах единоначалия осуществляет оперативное руководство деятельностью отдела, в пределах своей компетенции принимает решения и издает приказы, подписывает служебную документацию;

представляет предложения директору ОАО "Махачкалинский гормолзавод" об изменении структуры, штатного расписания, утверждает должностные инструкции работников;

решает вопросы о поощрениях работников отдела и о применении к ним мер дисциплинарного взыскания.

Целесообразно в составе отдела иметь: начальника отдела, одного маркетолога.

Рассчитаем затраты на создание отдела за год:

Заработная плата - 10600 руб. в мес. \*12 мес. = 127200 руб.

Приобретение оборудование (компьютеры, канц. товары) = 30 000 руб.

Хозяйственные расходы = 20 000 руб.

Коммунальные услуги = 10 000 руб.

Непредвиденные расходы (5%) = 6300 руб.

Итого затраты на создание отдела составят = 193500 руб.

Увеличение объема прибыли при организации отела маркетинга согласно общепринятой методики оценки эффективности маркетинговых мероприятий в первый год планируется на 7%, следовательно, за счет создания отдела маркетинга прибыль составит 1817 тыс. руб. (1693 х 1,07)., в том числе прибыль за счет создания отдела - 124 тыс. руб.

Определим рентабельность создания отдела = 124 / 193500 = 0,07%,

что подтверждает вывод о необходимости создания отдела маркетинга.

Окупаемость затрат на создание отдела будет полная. По мере увеличения эффективности работы отдела будет происходить увеличение прибыли ОАО "Махачкалинский гормолзавод".

Заключение

Поиск резервов повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов - одна из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа. Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятия является прибыль и рентабельность.

Объектом исследования данной работы является ОАО "Махачкалинский гормолзавод". Данное предприятие является ведущим, стабильно функционирующим, рентабельным предприятием молочной промышленности республики Дагестан. Постоянно расширяя ассортимент продукции, внедряя в производство передовую, безотходную технологию, прочно занимает рынок молочной продукции в республике.

Основными видами деятельности Общества являются:

 заготовка, выработка, хранение и реализация молока;

 производство, хранение и реализация всех видов молочных продуктов и мороженого;

 оптово-розничная торговля;

 грузовые перевозки;

 оказание платных услуг населению, обслуживание организаций и частных лиц;

Проведя анализ производственно-финансовой деятельности, рассмотрев организацию учета ОАО "Махачкалинский гормолзавод", можно сделать следующие выводы:

1. ОАО "Махачкалинский гормолзавод" является небольшим по размеру предприятием. Уставный капитал которого в целом остается без изменения и составляет 1 млн. 938 тыс. руб., добавочный капитал - 4 млн. 335 тыс. Финансовая устойчивость любого акционерного общества характеризуется чистыми активами, которые в анализируемом предприятии на конец года составили 38 млн. 687 тыс. руб.

Среднегодовая численность работников за анализируемый период сократилась на 47%. Предприятию приходится сокращать рабочие места в связи с техническим переоснащением цехов новым оборудованием. Стоимость начисленной за год заработной платы увеличилась в отчетном году на 17,0% и составила 7399 тыс. руб.

В отчетном 2011 г. среднегодовая стоимость основных производственных фондов возросла на 6,0%. Увеличение стоимости основных производственных фондов в отчетном году по сравнению с базисным на 1 млн. 705 тыс. рублей, связано с проведенной переоценкой основных средств, а также приобретением нового оборудования.

2. Повышение объемов производства продукции в отчетном 2011 году повлияло на улучшение показателей деятельности ОАО "Махачкалинский гормолзавод". Что касается дебиторской задолженности, то ее величина увеличилась в 3 раза, кредиторская задолженность снизилась на 1,0%.

Себестоимость реализованной продукции в 2011 году увеличилась на 11,0% и составила 108 млн. 205 тыс. рублей. Причиной послужило увеличение коммерческих и операционных расходов. Размеры выручки от реализации продукции в течении всего исследуемого периода подвергаются изменениям, так в отчетном году она составила 117 млн. 206 тыс. руб. , что в 1,2 раза выше данных 2009 г. В связи с этим предприятие за последние 2 года получает прибыль от продаж. В 2011 году она увеличилась по сравнению с 2010 годом на 384тыс. руб.. Однако предприятие за счет увеличения прочих доходов в отчетном году получило чистой прибыли на сумму +2 млн. 410 тыс. руб., хотя это почти в 3 раза ниже данных 2010 года. Предприятие является рентабельным, уровень которого ежегодно растет и составляет в отчетном году +8,3%.

На основе проведенного анализа результатов деятельности можно сделать выводы о том, что на рассматриваемом предприятии существуют следующие резервы увеличения прибыли:

* увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;
* снижение себестоимости выпускаемой продукции;
* повышение качества выпускаемой продукции.

Также нам представляется возможным сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов деятельности ОАО "Махачкалинский гормолзавод", которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периодах:

 создать отдел маркетинга, который бы занимался продвижением продукции на рынок, осваивал новые рыночные сегменты;

 устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

 совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

 осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска некачественной продукции;

 разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;

 использовать системы депремирования работников при нарушении ими трудовой или технологической дисциплины;

 осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (действующая редакция).

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации №145-ФЗ от 31.07.1998.

. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая) 16.07.1998.

. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая) №117-ФЗ от 05.08.2000 (действующая редакция).

. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (действующая редакция).

6. Федеральный закон "Об акционерных обществах" <http://right777.narod.ru/f\_zakon.html> от 26.12.1995 №208-ФЗ (действующая редакция).

. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2007.

. Андреева Л.В., Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. - М.: Финансы и статистика, 2007.

9. Антикризисное управление: Учебник/ Под ред. Э.М. Короткова. 2-е изд.- М.: Инфра-М, 2007.

10. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И.Баканов, М.В.Мельник, А.Д. Шеремет.- 5-е изд.- М.: Финансы и статистика, 2006.

. Васильева Л.С., Финансовый анализ: учебник / Л.С.Васильева, М.В.Петровская.-2-е изд. - М.:КНОРУС, 2008.

12. Гинзбург А. Экономический анализ: Учебник для вузов.- 2-е изд.- СПБ: Питер, 2007.

13. Бережной В.И. и др. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): Учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2008.

14. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учеб.-практ. пособие / А.В. Грачев. - М.: Дело и Сервис, 2004.

15. Голованова Л.А., Жигунова О.А. Теория экономического анализа.- М.: КНОРУС, 2007.

16. Ефимова О.В., Мельник М.В. - Анализ финансовой отчетности.- М.: Омега-Л, 2007.

17. Жарылгасова Б.Т. и др. Анализ финансовой отчетности.- М.: КНОРУС, 2009.

. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ и управление финансовым состоянием коммерческой организации.- М.: Финансы и статистика, 2008.

. Ионова А.Ф., Шеремет А.Д. Финансы предприятия: менеджмент и анализ.- М.: Инфра-М, 2007.

. Ионова А.Ф., Шеремет А.Д. Анализ финансовой отчетности организации.- М.: Инфра-М, 2007.

. Караванова Б.П. Мониторинг финансового состояния организации.- М.:Финансы и статистика, 2008.

. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Н.П. Любушин. - М.: Юнити, 2007.

. Маркарьян Э.А. и др. Финансовый анализ.- М.: КНОРУС, 2009.

. Негашев Е.В., Шеремет А.Д. Методика финансового анализа.- М.: Инфра-М, 2008.

. Петров А.Ю., Петрова В.И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка.- М.: Финансы и статистика, 2007.

. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности.- М.: КНОРУС, 2007.

. Потемкин П.И., Потемкин С.А. Финансовый мониторинг платежеспособности на предприятиях сервиса: Учеб. пособие.- М.: МГУС, 2005.

28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.- 4-е изд.- М.: Инфра-М, 2007

29. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник.- М.: Инфра-М, 2005.