

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата			
Разраб.					Лит.	Лист	Листов
Пров.							
Н. контр							
Утв.							

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа

**«ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ
ОАО «ТАТАРСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ», НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ)»**

Выполнил: студент гр. МТнд-221

Королёв А.С.

Руководитель: к.э.н., доцент
Грязнова Н.Л.

Работа защищена:

Кемерово 2016

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		5

В выпускной квалификационной работе на тему «Пути улучшения финансовых результатов деятельности организации (на примере ОАО «Татарский мясокомбинат», Новосибирская область)» рассмотрены теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности организации. Представлена организационно-экономическая характеристика организации, проанализированы основные производственно-хозяйственные и финансовые показатели ОАО «Татарский мясокомбинат» за 2012 – 2014 годы, проведен анализ финансовых результатов деятельности организации и предложены мероприятия по их улучшению.

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		6

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	10
1.1 Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия.....	10
1.2 Задачи и методика проведения анализа прибыли предприятия.....	14
1.3 Пути увеличения прибыли предприятия.....	34
2 АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТАТАРСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» ЗА 2012 – 2014 ГГ.....	42
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	42
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей производственно- хозяйственной деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат» за 2012-2014 гг.....	45
2.3 Анализ финансовых показателей ОАО «Татарский мясокомбинат».....	54
3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТАТАРСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ.....	66
3.1 Общий анализ показателей прибыли предприятия за 2012 – 2014 гг.....	66
3.2 Факторный анализ прибыли ОАО «Татарский мясокомбинат».....	76
3.3 Пути улучшения финансовых результатов деятельности организации.....	81
3.3.1 Увеличение прибыли за счет повышения объема выпуска и реализации продукции.....	81
3.3.2 Увеличение прибыли за счет снижения себестоимости.....	84
3.3.3 Увеличение прибыли за счет реализации на сторону неустановленного оборудования.....	87

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		7

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....90

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....92

ПРИЛОЖЕНИЯ

						Лист
						8
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый результат деятельности организации наиболее полно отражает эффективность производства, объём и качество произведённой продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Этот результат оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчёта, интенсификацию производства при любой форме собственности. Успешное функционирование предприятия на рынке того или иного товара определяется его способностью приносить достаточный доход для возмещения затрат и формирования прибыли. Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Прибыль предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме № 2 годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Прибыль составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль является важнейшей составляющей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

									Лист
									9
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете, повышения жизненного уровня населения.

Показатели финансовых результатов наиболее полно отражают эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости и являются основным источником финансовых ресурсов предприятия.

Величина прибыли во многом, определяет перспективы хозяйственного развития, возможности наращивания объемов хозяйственной деятельности. Она создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в совершенствовании различных сторон своей деятельности, служит критерием экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия.

Планирование и формирование прибыли находится не только в интересах предприятий. В этом также заинтересовано государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

Прибыль - основной источник финансирования прироста оборотных средств, обновления и расширения производства, социального развития предприятия, а также важнейший источник формирования доходной части бюджетов разных уровней.

В рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в этой связи является первостепенной задачей предприятия. На величину прибыли в производственной деятельности оказывают влияние факторы субъективного характера и объективные, не зависящие от деятельности хозяйственного объекта.

									Лист
									10
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Субъективные факторы: организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой продукции, уровень производительности труда, затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию.

Объективные факторы: уровень цен на потребляемые материалы и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктура рынка.

Прибыль характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия, и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. Для повышения эффективности работы предприятий первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли.

Целью выпускной квалификационной работы является выявление путей по увеличению прибыли предприятия ОАО «Татарский мясокомбинат».

Таким образом, прибыль предприятия являются важнейшим показателем в системе оценке результативности и деловых качеств предприятия, степени его надёжности и финансового благополучия как партнёра.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности организации

Прибыль характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.[14]

Прибыль предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в форме № 2 годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета (федерального, республиканского, местного) и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера.

Прибыль - это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательный результат называется убыток.

Прибыль (убыток) - это разница между всеми доходами организации и всеми ее расходами.

									Лист
									12
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

С философской точки зрения прибыль можно определить так: «Это функция времени и вознаграждение за терпение». [14]

Прибыль - это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разность между полученными совокупным доходом и совершенными совокупными затратами в процессе этой деятельности.

Прибыль - особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации (предприятия), конечная цель развития бизнеса.

Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли - это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации (предприятия);
- главный источник возрастания рыночной стоимости организации (предприятия);
- индикатор кредитоспособности;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности организации (предприятия), при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Поддержание необходимого уровня прибыльности - объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса, что является одной из главных внутренних причин банкротства. [18]

Основными показателями прибыли являются:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;

- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Все указанные показатели содержатся в ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

В процессе анализа используются различные показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом.

По видам хозяйственной деятельности различают:

- прибыль от основной (операционной) деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности.

По составу включаемых элементов различают:

- маржинальную (валовую) прибыль;
- общий финансовый результат отчетного периода до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль);
- прибыль до налогообложения;
- чистую прибыль.

Маржинальная прибыль - это разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

Брутто-прибыль включает финансовые результаты от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы (до выплаты процентов и налогов). Характеризует общий финансовый результат, заработанный предприятием для всех заинтересованных сторон (государства, кредиторов, собственников, наемного персонала).

Прибыль до налогообложения - это результат после выплаты процентов кредиторам.

Чистая прибыль - это та сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений.

В зависимости от характера деятельности предприятия выделяют:

- прибыль от обычной (традиционной) деятельности;

– прибыль от чрезвычайных ситуаций, необычных для данного предприятия.

По характеру налогообложения различают:

- налогооблагаемую;
- не облагаемую налогом (льготируемую) прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается.

По степени учета инфляционного фактора различают:

- номинальную прибыль;
- реальную прибыль, скорректированную на темп инфляции в отчетном периоде.

По экономическому содержанию прибыль делится на:

- бухгалтерскую;
- экономическую.

Бухгалтерская прибыль определяется как разность между доходами и текущими явными затратами, отраженными в системе бухгалтерских счетов.

Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской тем, что при расчете ее величины учитывают не только явную затрату, но и неявную, не отражаемую в бухгалтерском учете (например, затраты на содержание основных средств, принадлежащих владельцу фирмы).

По характеру использования чистая прибыль подразделяется на:

- капитализированную (нераспределенную);
- потребляемую.

Капитализированная прибыль - это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия.

Потребляемая прибыль - та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов акционерам и учредителям предприятия. [30]

Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, что находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Валовая прибыль рассчитывается как разность между выручкой от продажи продукции и производственной себестоимостью продукции.

Валовая прибыль служит для покрытия коммерческих и управленческих расходов. Она больше названных расходов на величину прибыли от продаж.

Валовая прибыль носит название «брутто-прибыли» от реализации продукции. Брутто-прибыль рассчитывается как разность строк 010 и 020 ф. 2.

Организация несет прочие расходы. В состав прочих расходов включаются налоги, относимые за счет финансового результата, финансовые результаты от реализации имущества, затраты по банковскому обслуживанию, прочие операционные и другие расходы, проценты к получению и к уплате, доходы от участия в других организациях и иные расходы.

Сальдо прочих доходов и расходов увеличивает или уменьшает прибыль от продаж и формирует прибыль до налогообложения.

После уплаты налога на прибыль у организации остается прибыль от обычной деятельности.

В случае возникновения чрезвычайных расходов и доходов эта прибыль корректируется на величину разницы между чрезвычайными доходами и расходами.

В результате формируется чистая (нераспределенная) прибыль отчетного периода, за счет которой выплачиваются дивиденды по обыкновенным и привилегированным акциям.

Величина прибыли, остающейся в распоряжении коммерческой организации, отражается по строке 190 ф. 2 финансовой отчетности.

1.2 Задачи и методика проведения анализа прибыли организации

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счетам результатов, финансовой отчетности ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках», а также соответствующие таблицы плана предприятия.

Основными задачами анализа прибыли являются:

- анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли;

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		16

- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг);
- анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной и финансовой деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли;
- анализ резервов роста прибыли на основе оптимизации объемов реализации и издержек производства и обращения.
- изучение возможностей получения прибыли в соответствии с имеющимся ресурсным потенциалом предприятия и конъюнктурой рынка;
- систематический контроль за процессом формирования прибыли и изменением ее динамики;
- определение влияния как внешних, так и внутренних факторов на финансовые результаты и оценка качества прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- выработка рекомендаций по повышению эффективности системы управления прибылью.

Анализ прибыли предприятия включает.

- Исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ).
- Исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ).
- Изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ).
- Исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

В ходе анализа рассчитываются следующие показатели.

1. Абсолютное отклонение

					Лист
					17
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата	

$$\pm\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0, \quad (1)$$

где Π_0 - прибыль базисного периода;

Π_1 - прибыль отчетного периода;

$\Delta\Pi$ - изменение прибыли.

2. Темп роста

$$\text{Тр} = \Pi_1 / \Pi_0 * 100\%, \quad (2)$$

где Π_0 - прибыль базисного периода;

Π_1 - прибыль отчетного периода;

3. Уровень каждого показателя относительно выручки от продаж (в %)

$$У_i = \Pi_i / \Pi_0 * 100\% \quad (3)$$

Показатели рассчитываются в базисном и отчетном периодах.

4. Изменение структуры

$$\pm\Delta У = У_{\Pi_1} - У_{\Pi_0}, \quad (4)$$

где $У_{\Pi_0}$ - уровень отчетного периода

$У_{\Pi_1}$ - уровень базисного периода).

5. Факторный анализ

Основными факторами, влияющими на прибыль предприятия, являются, прежде всего, выручка от продажи продукции, товаров (работ, услуг) или доход от основной деятельности и расходы (себестоимость и прочие). Что касается выручки, то на её объем влияют такие показатели, как количество реализованной продукции (товаров) и цена продажи.

Имея только «Отчет о прибылях и убытках» (ф. № 2), проанализировать влияние изменения затрат на прибыль можно, но оценить влияние факторов на изменение самих затрат - нельзя.

Для такого анализа необходимо располагать данными управленческого

учета и формой № 5, в которой отражены расходы, произведенные организацией в отчетном и прошлом году, сгруппированные по экономическим элементам.

Прежде чем приступить к анализу затрат, необходимо определить различия в понятиях: выплаты, себестоимость, расходы, затраты.

Выплата - это передача (наличный расчет) или перечисление (безналичный расчет) денежных средств организации другой организации или физическому лицу с полным отчуждением этих средств.

Себестоимость продукции - это выраженные в денежном измерении расходы предприятия (за определенный период времени на изготовление продукции, находящейся на различных стадиях готовности: в незавершенном производстве, на складе готовой продукции, отгруженной в данном периоде покупателю).

Различают общую себестоимость продукции и себестоимость единицы продукции.

Чем выше производственные затраты, тем выше себестоимость.

Себестоимость - это расходы на простое воспроизводство, текущие расходы конкретного производителя.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Затраты - это выраженная в денежном измерении стоимость каких-либо ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), использованных на обеспечение процесса расширенного воспроизводства.

В отличие от общего понятия «издержек» (кроме издержек обращения) понятие «затрат» в бухгалтерском учете относится прежде всего не к поглощающим объектам, а к поглощающим ресурсам.

Понятие «затраты» шире, чем понятие «себестоимость», которая представляет собой затраты на простое воспроизводство, текущие расходы

конкретного производителя. Затраты увеличивают стоимость определенного вида активов (например, незавершенного производства).

При этом или уменьшается стоимость других активов (например, товарно-материальных ценностей), или увеличиваются обязательства к выплате.

Затраты отражаются дебетовыми оборотами соответствующих активных счетов: 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» и других. К категории затрат также относятся активы, учитываемые на счете 44 «Расходы на продажу».

Качество анализа расходов зависит от качества исходной информации. По данным финансовой отчетности выполнить полный анализ затрат невозможно. Для этого необходимо располагать данными аналитического и синтетического учета.

Для того чтобы проанализировать расходы и по видам, и по продуктам, и по затратным центрам можно составлять соответствующие аналитические таблицы.

Методика расчета влияния факторов на прибыль от обычной деятельности включает следующие шаги:

1. Расчет влияния фактора «Выручка от продажи».

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части. Так как выручка организации - это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль от продаж цены, по которой продавалась продукция или товары, а затем рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции.

Предположим, что цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 19%. Тогда индекс цены:

$$И_{ц} = \frac{100 + 19}{100} = 1,19 \quad (5)$$

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах будет равна:

$$В' = В_1 / И_{ц}, \quad (6)$$

где $В'$ - выручка от продажи в сопоставимых ценах;

$В_1$ - выручка о продажи продукции в отчетном периоде,

$И_{ц}$ – индекс цены

1.1. Расчет влияния фактора «Цена». Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи необходимо сделать следующий расчет:

$$\Delta П^{п(ц)} = \Delta В^{п} \times R_0^P / 100, \quad (7)$$

где $\Delta П^{п(ц)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «цена»;

$\Delta В^{п}$ - показатель, изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R_0^P - рентабельность продаж в базисном периоде

1.2. Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции (товаров)». Влияние на сумму прибыли от продажи (ПП) изменения количества проданной продукции можно рассчитать следующим образом:

$$\begin{aligned} \Delta П^{п(к)} &= [(В_1 - В_0) - \Delta В^{п}] \times R_0^P / 100 \\ &= \Delta В^{п} \times R_0^P / 100 \end{aligned} \quad (8)$$

где $\Delta П^{п(к)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «количества проданной продукции»;

V_1 и V_0 - соответственно выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$\Delta B^ц$ - показатель, изменение выручки от продажи под влиянием цены;

R_0^p - рентабельность продаж в базисном периоде.

2. Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции»

Расчет осуществляется следующим образом:

$$\Delta\Pi^{п(с)} = V_1 \times (УС_1 - УС_0) / 100, \quad (9)$$

где $\Delta\Pi^{п(с)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «себестоимость проданной продукции»;

V_1 - выручка от продажи в отчетном период;

$УС_1$ и $УС_0$ - уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta\Pi^{п(кр)} = V_1 \times (УКР_1 - УКР_0) / 100 \quad (10)$$

где $\Delta\Pi^{п(кр)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «себестоимость проданной продукции»;

V_1 - выручка от продажи в отчетном период;

$УКР_1$ и $УКР_0$ - уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

4. Расчет влияния фактора «Управленческие расходы»

Расчет осуществляется следующим образом:

$$\Delta\Pi^{п(ур)} = V_1 \times (УУР_1 - УУР_0) / 100 \quad (11)$$

где $\Delta\Pi^{п(ур)}$ - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «себестоимость проданной продукции»;

									Лист
									22
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

V_1 - выручка от продажи в отчетном период;

$УУР_1$ и $УУР_0$ - уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

Остальные показатели - факторы от прочей операционной и внереализационной деятельности и чрезвычайные - не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы хозяйственной сферы.

Однако их влияние на сумму прибыли тоже можно определить.

В данном случае используется метод балансовой увязки, факторная модель чистой прибыли отчетного периода аддитивного вида.

Влияние фактора определяется как абсолютные отклонения. Все показатели нужно разделить на факторы прямого и обратного влияния по отношению к прибыли.

На какую величину увеличивается (уменьшается) показатель-фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) прибыль.

Факторы «обратного действия» (расходы) влияют на сумму прибыли противоположным образом.

Таким образом, можно обобщить влияние факторов, воздействующих на прибыль от продажи и, следовательно, на прибыль отчетного периода.

Схема формирования показателей прибыли характеризует основные факторы различных показателей прибыли.

1. Расчет прибыли до налогообложения (РБ):

$$РБ = РР + РОП + РВН \quad (12)$$

или

$$РБ = N - SP - SKOM - СУПР + РОП + РВН, \quad (13)$$

где РР - прибыль (убыток) от продаж (реализации);

РОП - сальдо операционных доходов и расходов;

РВН - сальдо внереализационных доходов и расходов;

N - выручка от продаж;

SP - себестоимость продаж;

SKOM - коммерческие расходы;

SУПР - управленческие расходы.

Факторный анализ изменения прибыли до налогообложения в отчетном периоде по сравнению с предыдущим (или аналогичным периодом предыдущего года) проводится по формулам:

$$\Delta PБ = \Delta PП + \Delta PОП + \Delta PВН \quad (14)$$

или с учетом знаков изменений

$$\Delta PБ = \Delta N + \Delta SP + \Delta SKOM + \Delta SУПР + \Delta PОП + \Delta PВН \quad (15)$$

2. Расчет чистой прибыли (Pч):

$$PЧ = N - SP - SKOM - SУПР + PОП + PВН - G, \quad (16)$$

где N - выручка от продаж;

SP - себестоимость продаж;

SKOM - коммерческие расходы;

SУПР - управленческие расходы;

G - текущий налог на прибыль, скорректированный на отложенные налоговые активы (-) и обязательства (+).

3. Расчет чистой прибыли (Pч):

Чистая прибыль (или убыток отчетного периода) является итоговым показателем ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Именно чистая прибыль является основным источником пополнения собственного капитала, расширения масштабов деятельности предприятия и повышения его финансовой устойчивости.

Для расчета чистой прибыли можно использовать еще одну формулу, ясно показывающую основные факторы ее формирования:

$$PЧ = PП + PОП + PВН - G, \quad (17)$$

где PП - прибыль (убыток) от продаж (реализации);

РОП - сальдо операционных доходов и расходов;

РВН - сальдо внереализационных доходов и расходов;

G - текущий налог на прибыль, скорректированный на отложенные налоговые активы (-) и обязательства (+).

В соответствии с этой формулой чистая прибыль предприятия складывается как алгебраическая сумма (с учетом знаков) сальдо доходов и расходов по обычным видам деятельности (деятельности от продаж), сальдо (Роп) операционных доходов и расходов, скорректированного сальдо (\pm Рвн) внереализационных доходов и расходов (с учетом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей).

Факторный анализ изменения чистой прибыли (Δ РЧ) в отчетном периоде по сравнению с предыдущим (или аналогичным периодом предыдущего года) проводится по формулам алгебраической суммы (с учетом знаков и изменений):

$$\Delta РЧ = \Delta РБ + \Delta G \quad (18)$$

$$\Delta РЧ = \Delta N + \Delta SP + \Delta SKOM + \Delta СУПР + \Delta РОП + \Delta РВН + \Delta G \quad (19)$$

$$\Delta РЧ = \Delta РР + \Delta РОП + \Delta РВН - \Delta G \quad (20)$$

Факторный анализ на основе формулы (19) дает наиболее обобщенную картину влияния финансовых результатов различных видов деятельности предприятия (обычных видов деятельности и видов деятельности, связанных с формированием операционных, внереализационных, чрезвычайных доходов и расходов) на его конечный финансовый результат. Факторный анализ чистой прибыли оформляется в виде аналитической таблицы. При необходимости следует из внереализационных доходов и расходов выделить отдельно расходы, связанные с налогообложением и аналогичными платежами.

Дальнейший анализ финансовых результатов деятельности предприятия должен предусматривать более детальное изучение каждого из четырех основных

факторов чистой прибыли. Для этого необходимо рассмотреть содержательную структуру доходов и расходов по обычным видам деятельности, операционных, внереализационных доходов и расходов, на основе чего производится факторный анализ финансовых результатов на более глубоком уровне детализации.

Составляющей частью понятия «результативность» являются показатели прибыльности или рентабельности.

По данным «Отчета о прибылях и убытках» (ф. № 2) можно проанализировать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности.

Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика пока отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

Рентабельность продаж (R_1) показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции и рассчитывается как:

$$R_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (21)$$

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности (R_2) показывает уровень прибыли после выплаты налога, рассчитывается по формулу:

$$R_2 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (22)$$

Чистая рентабельность (R_3) показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу прибыли. Показатель рассчитывается следующим образом:

$$R_3 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (23)$$

Экономическая рентабельность (R_4) показывает эффективность использования всего имущества организации и рассчитывается как:

$$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость имущества}} \quad (24)$$

Рентабельность собственного капитала (R_5) показывает эффективность использования собственного капитала, определяется по формуле:

$$R_5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \quad (25)$$

Валовая рентабельность (R_6) отражает величину валовой прибыли в каждом рубле реализованной продукции (работ, услуг).

$$R_6 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (26)$$

В зарубежной практике этот показатель называется маржинальным доходом (коммерческой маржой).

Особый интерес для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как затратноотдача (R_7), которая показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 рубль затрат. Показатель рассчитывается по формуле:

$$R_7 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}} \quad (27)$$

Однако более информативным является анализ рентабельности активов (R_4) и рентабельности собственного капитала (R_5).

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является экономическая рентабельность (R_4), его еще принято называть рентабельностью активов. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

В показателе рентабельности активов R_4 результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у организации основными и оборотными средствами (активами). С помощью тех же активов организация будет получать прибыль и в последующие периоды деятельности. Прибыль же является, главным образом (почти на 98%), результатом от продажи продукции (работ, услуг). Выручка от продажи - показатель, напрямую связанный со стоимостью активов: он складывается из натурального объема и цен продажи, а натуральный объем производства и продажи определяется стоимостью имущества

Если преобразовать формулу рентабельности активов (24), введя множитель

$$\frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Выручка от продажи}} = \frac{B}{B} \quad (28)$$

то она примет следующий вид:

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		28

$$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продажи}} \times \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Средняя стоимость активов}} \times 100\% = \quad (29)$$

$$R_4 = \text{Чистая рентабельность} \times \text{Оборачиваемость активов} \quad (30)$$

$$R_4 = R_3 \times d_1 \quad (31)$$

Таким образом, можно прийти к известной формуле, разработанной в фирме «Дюпон де Немур». Эта формула Дюпона позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на экономическую рентабельность.

Рентабельность активов - показатель, производный от выручки.

Рентабельность активов может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличение стоимости активов, т. е. ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти и за счет роста бухгалтерской (до налогообложения) рентабельности.

Имеет ли значение для оценки финансово-хозяйственной деятельности организации, за счет каких факторов растет или снижается рентабельность активов? Безусловно, имеет. Потому что у разных предприятий неодинаковы возможности повышения рентабельности продаж и увеличения объема реализации.

Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временные и недостаточно надежны в нынешних условиях. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, состоит в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции (работ, услуг), необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

В теории финансового анализа содержится оценка оборачиваемости и рентабельности активов по отдельным его составляющим: оборачиваемости и рентабельности материальных оборотных средств, средств в расчетах, собственных и заемных источников средств. Однако, сами по себе эти показатели

малоинформативны. Чисто арифметически, в результате уменьшения знаменателей при расчете этих показателей по сравнению со знаменателем показателя рентабельности или оборачиваемости всех активов, мы имеем более высокую рентабельность и оборачиваемость отдельных элементов капитала.

При анализе экономической рентабельности, безусловно, нужно принимать во внимание роль отдельных его элементов. Но зависимость целесообразно строить не через оборачиваемость элементов, а через оценку структуры капитала в увязке с динамикой его оборачиваемости и рентабельности. Из формулы R_4 хорошо видны возможные пути повышения экономической рентабельности - пути увеличения прибыльности капитала.

Показатель рентабельности собственного капитала (R_5) позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

Следует отметить, что факторам, влияющим на рентабельность собственного капитала, и по уровню значений, и по тенденции изменения присуща отраслевая специфика.

Так, показатель ресурсоотдачи может иметь относительно невысокое значение при высокой капиталоемкости. Показатель рентабельности продаж (R_1) при этом будет высоким. Относительно низкое значение коэффициента финансовой независимости может быть только в организациях, имеющих стабильное и прогнозируемое поступление денежных средств за свою продукцию (работы, услуга). Это же относится к организациям, имеющим значительную долю ликвидных активов. Таким образом, в зависимости от отраслевой специфики, а также финансово-хозяйственных условий организация может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Анализируя рентабельность в пространственно-временном аспекте, необходимо принимать во внимание три ключевые особенности этого показателя.

Первая связана с проблемой выбора стратегии управления финансово-хозяйственной деятельностью организации. Если выбирать стратегию с высоким

риском, то необходимо получение высокой прибыли. Или наоборот - небольшая прибыль, зато, почти не рискуя.

Одним из показателей риска в бизнесе как раз является коэффициент финансовой независимости - чем ниже его значение, тем в меньшей степени доля собственного капитала увеличивается за счет повышения фактора-коэффициента финансовой независимости. И это положение ослабляет финансовую устойчивость организации.

Вторая особенность связана с проблемой оценки. Числитель и знаменатель рентабельности собственного капитала выражены в денежных единицах разной покупательной способности.

Числитель, т. е. прибыль, динамичен. Он отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен на товары, услуги в основном за истекший период. Знаменатель, т.е. стоимость собственного капитала, складывается в течение ряда лет. Он выражен, как правило, в учетной оценке, которая может существенно отличаться от текущей оценки. Поэтому высокое значение коэффициента R_5 может быть вовсе не эквивалентно высокой отдаче на инвестируемый собственный капитал.

И, наконец, третья особенность связана с временным аспектом деятельности организации. Коэффициент чистой рентабельности (R_3), влияющий на рентабельность собственного капитала, определяется результативностью работы отчетного периода, а будущий эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Если организация планирует переход на новые технологии или другую деятельность, требующую больших инвестиций, то рентабельность капитала может снижаться. Однако если расходы в дальнейшем окупятся, то снижение рентабельности (R_5) нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности.

По данным «Отчета о прибылях и убытках» можно проанализировать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Рентабельность продаж ($R^п$) - это отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции:

$$R^п = \frac{B - C - КР - УР}{B} \times 100\%, \quad (32)$$

где B – выручка от продаж;

C – себестоимость продаж;

$КР$ – коммерческие расходы;

$УР$ – управленческие расходы.

или

$$R^п = \frac{\Pi^п}{B} \times 100\%, \quad (33)$$

где $\Pi^п$ - прибыль от продаж

B – выручка от продаж;

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от продажи.

Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты.

1. Влияние изменения выручки от продажи на $R^п$:

$$R^{п(в)} = ((B_1 - C_0 - КР_0 - УР_0 / B_1) - (B_0 - C_0 - КР_0 - УР_0 / B_0)) \times 100\% \quad (34)$$

где B_1 и B_0 – отчетная и базисная выручка,

C_1 и C_0 – отчетная и базисная себестоимость;

$КР_1$ и $КР_0$ - отчетные и базисные коммерческие расходы;

$УР_1$ и $УР_0$ - управленческие расходы в отчетном и базисном периодах.

2. Влияние изменения себестоимости продажи на $R^п$:

$$R^{п(c)} = ((B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0 / B_1) - (B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0 / B_0)) \times 100\% \quad (35)$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж
 $R^п$:

$$R^{п(кр)} = ((B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0 / B_1) - (B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0 / B_0)) \times 100\% \quad (36)$$

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж
 $R^п$

$$R^{п(уп)} = ((B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0 / B_1) - (B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0 / B_0)) \times 100\% \quad (37)$$

Совокупное влияние факторов составляет:

$$\Delta R^п = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{UP} \quad (38)$$

Чистая рентабельность организации в отчетном периоде рассчитывается как отношение суммы чистой прибыли отчетного периода к выручке от продажи:

$$R^ч = П^ч / В \times 100\% \quad (39)$$

где $П^ч$ - чистая прибыль;

$В$ - выручка от продажи.

На чистую рентабельность оказывают влияние факторы, формирующие чистую прибыль отчетного периода.

На чистую рентабельность отчетного периода оказывают влияние (кроме выше перечисленных) изменения уровней всех показателей факторов:

$$\Delta R^ч = \pm \Delta R^n \pm \Delta Y_{\%пол.} \pm \Delta Y_{\%упл.} \pm \Delta Y_{ДрД} \pm \Delta Y_{ПрД} \pm \Delta Y_{ПрР} \pm$$

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					33

$$\pm \Delta Y_{н/п} \pm \Delta Y_{чд} \pm \Delta Y_{чр} \quad (40)$$

Качество прибыли - обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации.

Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом объема выпуска продукции, снижением операционных затрат, а низкое качество - ростом цен на продукцию без увеличения объема ее выпуска и реализации в натуральных показателях.

Ведущую роль в повышении качества прибыли играет снижение себестоимости продукции. Это характеризует интенсивный путь роста прибыли путем использования собственных внутренних резервов.

На качество прибыли кроме изменения издержек влияют и другие факторы:

- процентная ставка по кредитам (чем она ниже, тем выше качество прибыли);

- состояние расчетов с кредиторами, которое характеризуется отношением просроченной кредиторской задолженности к общей величине этой задолженности (чем меньше это отношение, тем выше качество прибыли);

- уровень рентабельности продаж (отношения чистой прибыли к объему реализации) - повышение рентабельности продаж свидетельствует о высоком качестве прибыли;

- коэффициент достаточности прибыли - если организация имеет рентабельность выше отраслевой, то качество прибыли высокое;

- структура рентабельности по видам продукции - повышение доли высокорентабельных изделий свидетельствует о высоком качестве прибыли.[18]

Финансовые результаты (прибыль) организации должны анализироваться с учетом данных о движении денежных средств. Это вызвано тем, что в бухгалтерской отчетности отражены финансовые результаты, рассчитанные по методу начисления, а не по кассовому методу. Кроме того, часть поступлений и выбытий денежных средств непосредственно не влияют на прибыль отчетного периода (доходы и расходы будущих периодов, получение и выплата авансов,

									Лист
									34
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

получение и возврат кредитов, финансовые вложения и др.).

Источником информации о движении денежных средств служит ф. 4 «Отчет о движении денежных средств». Она содержит данные отдельно по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

В текущей деятельности поступление денежных средств выражается в выручке от реализации продукции и полученных авансах. Расход денежных средств складывается здесь из оплаты товаров (услуг и работ), оплаты труда, отчислений в государственные внебюджетные фонды, а также средств, направленных на выдачу подотчетных сумм и авансов

К поступлениям от инвестиционной деятельности относятся выручка от реализации основных средств и иного имущества, полученные дивиденды и проценты; к расходам - приобретение машин, оборудования, транспортных средств, нематериальных активов, оплата долевого участия в строительстве, приобретение долгосрочных ценных бумаг, долгосрочные финансовые вложения, выплата дивидендов и процентов.

Поступления от финансовой деятельности складываются из выпуска краткосрочных ценных бумаг, реализации ранее приобретенных ценных бумаг, полученных кредитов; расходы - из затрат на приобретение краткосрочных ценных бумаг, возврат кредитов и др.

В процессе анализа устанавливают структуру поступлений и расходов денежных средств.

В нормальной ситуации текущая деятельность предприятия должна обеспечивать приток денежных средств, полностью покрывающий их инвестиционный отток. Отношение чистого денежного потока от текущей деятельности к чистому денежному потоку от инвестиционной деятельности должно превышать 50%.

Далее в процессе анализа устанавливают взаимосвязь полученной чистой прибыли и изменения остатка денежных средств.

Она обнаруживается с помощью косвенного анализа движения денежных средств, который основывается на данных Отчета о прибылях и убытках и баланса.

									Лист
									35
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Косвенный метод анализа дает представление об источниках увеличения и использования денежных средств организации за отчетный период.

– Источники поступления денежных средств: чистая (нераспределенная) прибыль, амортизационные отчисления за отчетный период, уменьшение активов, увеличение кредиторской задолженности.

– Направления использования денежных средств: увеличение уставного капитала, приобретение оборудования, увеличение активов, уменьшение кредиторской задолженности.

Разница между итогами по разделам «поступление» и «использование» представляет собой изменение остатка денежных средств в балансе организации на начало и конец отчетного периода.

Таким образом, основными источниками свободных денежных средств организации являются чистая прибыль и амортизационные отчисления. Чтобы рассчитать изменение денежных средств, к сумме чистой прибыли и амортизации необходимо прибавить приращение собственного капитала, кредитов и займов, кредиторской задолженности и вычесть приращение внеоборотных активов, запасов, дебиторской задолженности и стоимости краткосрочных финансовых вложений. [18]

1.3 Пути увеличения прибыли организации

Главная цель управления прибылью - максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах. Это означает обеспечение:

– максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;

– оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;

– высокого качества формируемой прибыли;

– выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					36

анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование);

– социальные (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

Количественную оценку перечисленных факторов проводят с помощью ряда параметров, основными из которых являются:

- изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
- изменение объемов продукции (по базовой себестоимости);
- изменение в структуре реализации продукции;
- экономия от снижения себестоимости продукции;
- изменение себестоимости за счет структурных сдвигов;
- изменение цен на материалы и тарифов на услуги;
- изменение цен на 1 рубль продукции.

На величину прибыли воздействует также эффект производственного и финансового рычага.

Эффект производственного (операционного) рычага показывает, во сколько раз изменение прибыли опережает темпы прироста объема реализации. Увеличение прибыли происходит за счет эффекта масштаба производства. При этом, чем выше доля постоянных расходов в общей сумме издержек, тем больше эффект производственного рычага.

Эффект финансового рычага характеризует изменение прибыли при рациональном использовании заемных средств. Увеличение доли заемного капитала позволяет, при определенных условиях, снизить налогооблагаемую прибыль и налог на прибыль. Однако финансовый риск деятельности организации при этом возрастает.

Инфляция означает обесценение денежной единицы, снижение ее покупательной способности. Различают инфляцию открытую, которая проявляется в росте цен на товары, не обусловленном повышением их качества, и скрытую (подавленную), когда потребитель, несмотря на стабильность цен, не может приобрести товар по официальной цене из-за его дефицита.

Инфляция оказывает существенное влияние на хозяйственную деятельность организации и прежде всего на величину ее денежных потоков. Для определения реальной величины денежного потока расходов, выручки или прибыли необходимо разделить номинальную величину этого потока на индекс инфляции.

Инфляция по-разному влияет на инвестиционные возможности организации и на ее текущее финансовое положение. Она влияет на выбор и принятие решений, поскольку инвестиции предприятие производит сегодня и их номинальная стоимость равна реальной стоимости, а доходы будут получены спустя некоторое время, когда уменьшится не только текущая стоимость будущих денежных поступлений, но и сами деньги обесценятся вследствие инфляции. В общем случае действует правило: в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

В текущей деятельности инфляция влияет на доходы, расходы и прибыль. Если у организации существует временной лаг между отгрузкой и оплатой продукции, то за период такого разрыва покупательная способность (ценность) доходов уменьшается (независимо от того, каков уровень инфляции) примерно на величину процентов, которые организация могла бы получить, если бы денежные средства, поступившие в момент отгрузки, были положены на депозит в банке.

При инфляции реальная стоимость каждого поступления денежных средств уменьшается еще и на величину инфляционного обесценения, поэтому предприятие стремится уменьшить временной лаг между отгрузкой и оплатой или вообще требует предоплаты. Однако при такой политике организация потенциально теряет в конкурентной борьбе, поскольку важнейшим фактором увеличения объема продаж является продажа продукции в кредит (кредитная политика).

Потребность организации в оборотных средствах, необходимых, прежде всего, для приобретения сырья, материалов, создания запасов готовой продукции, зависит от объема продаж, соотношения цен на приобретение сырья и цен реализации продукции (прямая и обратная зависимость), периода оборота

дебиторской и кредиторской задолженности.

В процессе инфляции цены на сырье, материалы, топливо растут, соответственно растет номинальная величина финансовых потребностей организации на эти цели. Вместе с тем при отсрочке платежей инфляция фактически уменьшает реальную цену приобретения производственных запасов. Поэтому предприятие стремится повысить средний срок кредиторской задолженности (в разумных пределах) и обеспечить превышение его над средним сроком дебиторской задолженности.

Таким образом, парадокс инфляции заключается в том, что предприятия, имеющие кредиторские обязательства, оказываются в выигрышном положении, поскольку получают возможность совершить выплаты по долгам «обесцененными» деньгами. Но одновременно у предприятия искажаются показатели кредитоспособности и ликвидности, поскольку одни статьи активов (стоимость основных средств и запасов) искусственно занижаются по сравнению с их реальной стоимостью, а другие статьи (денежные средства, кроме валютных счетов, дебиторская задолженность), наоборот, завышаются. Занижение реальной стоимости основных средств ведет к занижению издержек (амортизация).

Реальная прибыль равна разнице между реальными доходами и реальными расходами. Поэтому если цены на сырье растут быстрее, чем цены на готовую продукцию, реальная рентабельность продукции падает. В условиях инфляции увеличивается риск получения фактического убытка вместо реальной и даже номинальной прибыли. Риск тем выше, чем больше доля стоимости сырья в цене готовой продукции.

Кроме того, занижение издержек ведет к завышению прибыли и налога на прибыль, а также других налогов. В результате у организации изымается не только часть прибавочного, но и необходимого продукта, что нарушает процесс воспроизводства. В условиях инфляции прибыль отвлекается на пополнение оборотных средств.

Все это толкает организацию на искажение прибыли и увеличение отвлеченных средств, что в основном означает использование прибыли на цели

распределения прибавочного продукта между собственниками и работниками. Таким образом, увеличивается опасность того, что организация не сможет сохранить свои финансовые ресурсы на уровне, достаточном для восстановления потребленных основных и оборотных средств и укрепления финансовой базы. На первый план выдвигаются тактические задачи, краткосрочные интересы организации. Возникает так называемая эрозия капитала («проедание» капитала), невозможность и неспособность организации накопить значительные денежные средства для инвестиций.

При высоких темпах инфляции степень искажения реального положения дел в финансовой отчетности организации велика. Финансовая отчетность перестает служить объективной основой для принятия правильных управленческих решений.

Все операции в бухгалтерском учете отражаются в фактической (исторической) оценке и не корректируются в связи с инфляцией, однако для целей анализа мировая практика выработала несколько подходов к оценке влияния инфляции на финансовые результаты:

- игнорирование инфляции в учете;
- представление показателей в твердой валюте и соответствующий их пересчет;
- представление показателей финансовой отчетности в денежных единицах одинаковой покупательной способности (так называемый учет в долларах постоянной покупательной способности, или Constant dollar accounting, CDA);
- изменение показателей финансовой отчетности на основе учета по текущей восстановительной стоимости (Current Value Accounting, CVA).

Первый подход основан на трактовке капитала как вложенных в фирму денежных средств (пассив баланса). При этом рассчитывается общий индекс цен, и все статьи финансовой отчетности пересчитываются в соответствии с его величиной (по каждому объекту историческая стоимость пересчитывается путем умножения на коэффициент, равный соотношению индекса цен года пересчета на

индекс цен года приобретения объекта или проведения хозяйственной операции). При этом остатки по денежным статьям (касса, счета к получению, счета к оплате) не корректируются.

При втором подходе капитал организации рассматривается как совокупность материальных и нематериальных ценностей (актив баланса). Каждый вид актива переоценивается по текущей стоимости. Существуют два метода оценки текущей стоимости:

- по нетто-стоимости возможной реализации, которая дает представление о том, сколько организация могла бы получить в случае реализации своих активов;

- по восстановительной стоимости, или стоимости замещения, дающей представление о том, сколько пришлось бы организации потратить денег в случае покупки или замены действующих активов новыми такой же производительности.

Оба рассмотренных метода имеют свои достоинства и недостатки. Что касается Международных стандартов бухгалтерского учета, то Совет по бухгалтерским стандартам несколько раз менял свою позицию по поводу их применения. В Положении № 89 (1986 г.) компаниям было предоставлено право публиковать дополнительную информацию только на базе текущих затрат. Пересчет по общему индексу цен разрешалось проводить только в случаях, когда чистая прибыль не отличалась от прибыли, подсчитанной на базе текущей восстановительной стоимости. В целом Совет по бухгалтерским стандартам поощряет, но не требует сбора дополнительной информации о последствиях изменения цен.

Чтобы снизить воздействие инфляции на финансовые результаты, следует своевременно контролировать уровень рентабельности, закладываемой в расчетную цену изделия, при анализе хозяйственной деятельности и бухгалтерской отчетности.

Для планирования и прогнозирования прибыли используются, как правило, два основных метода: метод прямого счета и аналитический метод.

На предприятиях с небольшой и относительно устойчивой номенклатурой и

									Лист
									42
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

ассортиментом продукции используется метод прямого счета: прибыль рассчитывается как разница между плановым объемом продаж и плановой себестоимостью по каждому изделию с последующим суммированием итога. При широком ассортименте продукции расчет ведется с использованием типовых видов изделий (с усредненными параметрами).

Аналитический метод используют при высоких темпах обновления продукции, когда в ее составе можно выделить две группы: сравнимую и несравнимую. При планировании прибыли по несравнимой продукции особое значение имеют данные той части качественного анализа, которая связана с маркетинговыми исследованиями по обоснованию необходимости освоения новых типов изделий, количественной потребности в них со стороны рынка, конкурентными преимуществами предприятия по сравнению с другими потенциальными производителями в увязке с прогнозными отпускными ценами и себестоимостью. По сравнимой продукции важен прогноз изменения уровня отпускных цен, себестоимости, качества продукции и ее структуры. За основу расчета берется базовая рентабельность, т.е. рентабельность продукции предшествующего года. Она корректируется с учетом экономических факторов, которые будут действовать в планируемом году.

Величина прибыли предприятия является управляемым параметром.

Управлять прибылью необходимо на всех стадиях производственно-коммерческого цикла, начиная от закупок сырья и материалов и кончая сбытом продукции. Эффективность управления прибылью возрастает в направлении, обратном движению производственно-технологического процесса.

Проблема оптимизации прибыли неоднозначна.

С одной стороны, прибыли должно быть как можно больше, потому что это финансовый результат, характеризующий достижение конечных целей бизнеса, повышение его инвестиционных возможностей и привлекательности.

С другой стороны, показывать в отчетах большую прибыль невыгодно, потому что возрастают налогооблагаемая база и сумма налога. Отсюда возникает проблема оптимизации прибыли.

2 АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОАО «ТАТАРСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» ЗА 2012 – 2014 гг

2.1 Организационно-экономическая характеристика организации

Открытое акционерное общество «Татарский мясокомбинат» одно из старейших мясоперерабатывающих предприятий Новосибирской области. Оно было организовано в 1928 году. Предприятие является самостоятельным субъектом с правом юридического лица, образованным группой лиц с целью производства и реализации колбасной и мясной продукции, переработки сельскохозяйственного сырья, торгово-закупочной деятельности. Комбинат осуществляет полный замкнутый технологический цикл от забоя скота до реализации готовой продукции, вырабатывает весь групповой ассортимент колбасных изделий, а также полуфабрикатов, замороженных субпродуктов и мяса, техфабрикатов, кишфабрикатов и шкур.

ОАО «Татарский мясокомбинат» расположен на территории г. Татарска, Татарского района Новосибирской области (в 450 км от г. Новосибирска, в 180 км от г. Омска), расположен на собственном участке в 10,4 га. Подъездные пути и основные транспортные магистрали на территории имеют твердое покрытие. Территория предприятия имеет зеленые насаждения и по всему периметру ограждена с двумя пунктами по въезду и выезду. Поточность доставки для убоя животных и отпуска готовой продукции соблюдается. ОАО «Татарский мясокомбинат» не имеет в составе своих основных производственных фондов земельных угодий, кроме той территории, на которой расположен.

Главное производственное здание включает в себя: мясожировой корпус, колбасный цех, полуфабрикатный цех, холодильный цех, имеет собственную систему водоснабжения от артезианской скважины расположенной на территории предприятия. Мясожировой корпус в свою очередь, состоит из убойного, жирового,

										Лист
										44
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

кишечного, шкуропосолочного цехов, а также цеха технических фабрикатов, в котором производят сухие животные корма. Колбасный цех включает в себя обвалочное, машинное, термическое отделения и отделение реализации. В цехе полуфабрикатов изготавливаются и упаковываются мясные полуфабрикаты. В холодильном цехе замораживаются и хранятся мясо, субпродукты и жиры в камерах с разными температурными режимами.

Для обеспечения бесперебойной работы основных производственных цехов существует ряд вспомогательных цехов и участков: котельная, компрессорный цех, автопарк, механический цех, электроцех, стройцех.

Мясокомбинат оснащен передовым технологическим оборудованием из Германии, Белоруссии, Италии, Испании и Швейцарии, на котором трудится коллектив численностью 203 человека. В 2010 году планируется модернизация холодильного оборудования на фреоновые установки.

ОАО «Татарский мясокомбинат» реализует колбасные изделия, полуфабрикаты и замороженные субпродукты через сеть фирменных магазинов в г. Татарске, Барабинске, Куйбышеве, Калачинске, Здвинске, Чанах, Кормиловке, Венгерово, Омске и Усть-Тарке. Значительная доля мяса реализуется в г.Пермь, Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ханты-Мансийск, Ишим, Барнаул, Новосибирск, Красноярск, Иркутск. Отпуск продукции производится непосредственно со склада предприятия.

Согласно уставу на ОАО «Татарский мясокомбинат» органами управления общества являются общее собрание акционеров, совет директоров, директор. Управляющий утверждается общим собранием акционеров по предложению совета директоров. Высшим органом управления общества является общее собрание акционеров.

Руководить в соответствии с законодательством Российской Федерации несет полную ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Организационная структура управления комбината имеет линейно-

									Лист
									45
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

функциональный вид. Эта структура обеспечивает разделение управленческого труда. При этом линейные звенья управления призваны командовать, а функциональные – консультировать, помогать в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений и планов. Ее преимуществами является более глубокая подготовка решений; освобождение линейных менеджеров от более глубокого анализа проблем; возможность привлечения консультантов и экспертов; гибкое использование кадров; возможность применения эффективных методов планирования и управления. Однако эта структура имеет и недостатки, такие как недостаточная ответственность, так как готовящий решение не участвует в его осуществлении, а также сложность регулирования отношений между линейными и функциональными руководителями.

Бухгалтерский учёт на исследуемом предприятии, как и на других предприятиях, основывается на единых методологических принципах, установленных Положением по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99 [6], Налоговым Кодексом РФ и правилами, определенными порядками их применения, установленными в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета.

В ОАО «Татарский мясокомбинат» учетный аппарат сосредоточен в бухгалтерии, представленный шестью бухгалтерами и главным бухгалтером. Учетная политика ОАО «Татарский мясокомбинат» соответствует требованиям действующего законодательства и ссылается на следующие нормативные акты:

- ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. №129-ФЗ [4];
- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утв. Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34-н [7];
- Положения по бухгалтерскому учету;
- План счетов финансово-хозяйственной деятельности и инструкцией по его применению, утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94-н [8];

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат» за 2012 – 2014 гг

Прибыль предприятия зависит от влияния всей совокупности производственно-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления их использования.

Следовательно, для изучения уровня прибыли необходимо провести анализ основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В ходе анализа рассматривается динамика таких показателей, как выручка и себестоимость определяет платежеспособность предприятия и финансовая устойчивость. Прослеживается взаимосвязь между различными показателями. С помощью анализа производственно – хозяйственной деятельности вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Показатели деятельности предприятия формируются на основе данных бухгалтерской и статистической отчетности, оперативных данных.

Главными источниками для расчета показателей являются формы статистической и бухгалтерской отчетности, в частности - форма №1 «Бухгалтерский баланс» и форма №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Динамика основных показателей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат» представлены в таблице 2.1.

										Лист
										47
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Таблица 2.1 – Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат»

Показатели	Ед. изм.	Значение, тыс. руб.			Темп прироста, %		
		2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Выручка от продажи продукции	тыс.руб.	337775	349684	498865	4%	43%	48%
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	405330	377659	498865	-7%	32%	23%
2.С/с продукции	тыс.руб.	332514	338185	484620	2%	43%	46%
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	399017	365240	484620	-8%	33%	21%
3.Коммерческие расходы	тыс.руб.	0	0	646	-	100%	100%
4.Управленческие расходы	тыс.руб.	0	6733	8898	-	32%	100%
5.Прибыль(убыток) от продаж	тыс.руб.	5261	4766	4701	-9%	-1%	-11%
то же в сопоставимых ценах	тыс.руб.	6313	5147	4701	-18%	-9%	-26%
6.Рентабельность продукции по прибыли от продаж	%	2%	1%	1%	-11%	-31%	-39%
7.Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.	138	1486	1735	977%	17%	1157%
8.Среднесписочная численность ППП	чел	182	213	240	17%	13%	32%
9.Выработка одного работника ППП	тыс.руб.	1856	1642	2079	-12%	27%	12%
10.Фонд оплаты труда ППП	тыс.руб.	16237	25325	30436	56%	20%	87%
11.Среднемесячная з/плата одного работника ППП	руб.	7435	9908	10568	33%	7%	42%
12.Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс.руб.	14335	15147	16758	6%	11%	17%
13.Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс.руб.	24011	33727	44749	40%	33%	86%
14.Среднегодовая стоимость ОФ	тыс.руб.	27924	40333	55439	44%	37%	99%

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
15.Среднегодовая стоимость активной части ОФ	тыс.руб.	13345	21245	32298	59%	52%	142%
16.Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	49729	65217	100683	31%	54%	102%
17.Фондоотдача основных фондов	руб./руб	12,10	8,67	9,00	-28%	4%	-26%
18.Фондоотдача активной части ОФ	руб.	25,31	16,46	15,45	-35%	-6%	-39%
19.Фондовооруженность работника ППП	тыс.руб.	153	189	231	23%	22%	51%
20.Оборачиваемость оборотных средств	обороты	6,79	5,36	4,95	-21%	-8%	-27%
21. Капиталоотдача	руб.	0,00	0,01	0,01	-	-	100%
22.Рентабельность собств. капитала	%	1%	10%	10%	919%	6%	975%
23.К-т независимости	-	0,19	0,15	0,12	-21%	-25%	-41%
24.К-т обеспеченности собственными оборотными средствами	-	-0,19	-0,28	-0,28	46%	-2%	43%
25.К-т текущей ликвидности	-	0,74	0,80	0,83	8%	3%	12%

Объём производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которое оно реально может реализовать. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение её качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ вышеперечисленных показателей имеет очень важное значение.

Из таблицы 2.1 видно, что за три года выручка от продажи продукции ОАО «Татарский мясокомбинат» имеет положительную динамику. В 2013 году произошло ее увеличение по сравнению с 2012 годом на 4%, а в 2014 году этот показатель резко увеличился еще на 43%. За весь период увеличение выручки от

продажи в фактических ценах составило 161090 тыс. руб. или 48%.

Для более точного анализа показатели выручка от продажи и себестоимость приведены в сопоставимых ценах к ценам 2014 года. Для расчета использовался индекс роста цен за год, который в 2012 году составил 12%, а в 2013 году – 8%.

Динамику выручки от продаж и себестоимости в сопоставимых ценах можно увидеть на рисунке 2.1.

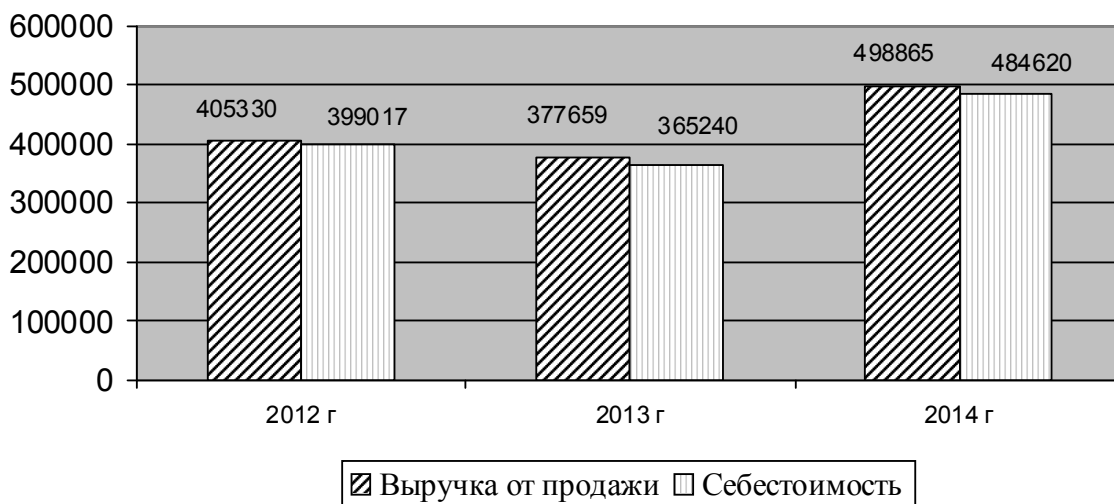


Рисунок 2.1 – Динамика выручки от продаж и себестоимости в сопоставимых ценах

Как видно в 2013 году произошло снижение данных показателей по отношению к 2012 году, а в 2014 году выручка от продаж и себестоимость в сопоставимых ценах увеличилась на 32% и 33% соответственно. Рост показателей объема выпуска и объема реализованной продукции положительно характеризуют работу предприятия.

Динамика себестоимости продукции в фактических ценах имеет тенденцию роста, что также обусловлено наращиванием объема выпуска продукции. В общем, в 2014 году по сравнению с 2012 годом, себестоимость продукции увеличилась на 152106 тыс. руб. т.е. на 46%. На её увеличение повлияли такие факторы как увеличение материальных затрат, затрат на зарплату, амортизация основных средств.

Более подробно динамика себестоимости по экономическим элементам представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика затрат по экономическим элементам

Показатели	Значения			Отклонение, +/-		
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013	2014/2012
Материальные затраты	312074	308071	439155	-4003	131084	127081
Затраты на оплату труда	16237	25325	30436	9088	5111	14199
Отчисления на соц. нужды	4318	6566	8095	2248	1529	3777
Амортизация основных средств	2010	3379	5856	1369	2477	3846
Прочие затраты	1620	1577	1078	-43	-499	-542
Итого по элементам затрат:	336259	344918	484620	8659	139702	148361

Из таблицы 2.2 видно, что на увеличение себестоимости в большей степени повлияло увеличение материальных затрат, которое в период с 2012 года по 2014 год составило 127081 тыс. руб. (140%). Увеличение затрат на оплату труда и отчислений на социальные нужды за весь анализируемый период составило 14199 тыс. руб. и 3777 тыс. руб. соответственно.

Расширение масштабов производства привело к увеличению численности промышленно-производственного персонала. В 2013 году произошло ее увеличение на 31 человека, а в 2014 году численность возросла до 240 человек. Таким образом, за весь анализируемый период произошло увеличение среднесписочной численности ППП на 58 человек (32%).

При одновременном наращивании натурального объема производства и увеличении численности персонала выработки работника ППП изменялась неодинаково. В 2012 году выработка работника ППП составляла 1856 тыс.руб./чел. В 2013 году произошло снижение этого показателя на 214 тыс.руб./чел (-12%) В 2014 году выработка одного работника ППП составила 2079 тыс. руб./ чел.. Таким образом произошло увеличение этого показателя в период с 2012 года по 2014 год на 223 тыс. руб./чел. (12%).

Анализируя показатели оплаты труда можно так же заметить рост. Динамика

среднемесячной заработной платы работников ППП представлена на рисунке 2.2.

Среднемесячная заработная плата работника ППП увеличилась в 2013 году на 33% по отношению к 2012 году, а в 2014 году так же произошло её увеличение еще на 7%. Таким образом, к концу 2014 года этот показатель составил 10568 руб./чел., когда в 2012 году был равен 7435 руб./чел.

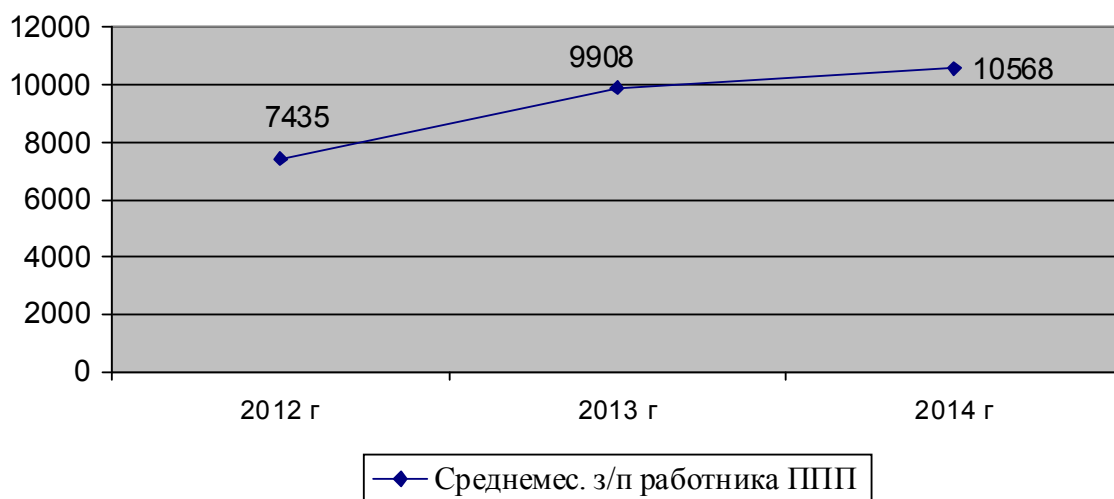


Рисунок 2.2 – Динамика среднемесячной заработной платы работников ППП

Темп роста выработки персонала компании на 30% меньше темпа роста среднемесячной заработной платы. опережение темпов прироста средней заработной платы над производительностью труда (выработки) является свидетельством не совсем рационального соотношения между мерой труда и мерой потребления.

Анализируя технико-экономические показатели деятельности предприятия нельзя не оценить динамику, состав и структуру основных производственных фондов (ОПФ). Предприятие ОАО «Татарский мясокомбинат» наращивает свою материально-техническую базу, вводя в эксплуатацию новые основные средства, причем как активную, так и пассивную их часть.

Всего за анализируемый период произошло увеличение стоимости ОПФ на 86,9% , с 34755 тыс. руб. в 2012 году до 67967 тыс. руб. в 2014 году. Стоимость активной части увеличилась на 22107 тыс. руб. (125,2%), также произошло

увеличение пассивной части ОПФ на 8105 тыс. руб. (47,4%)

Динамику активной и пассивной частей ОПФ можно увидеть на рисунке 2.3.

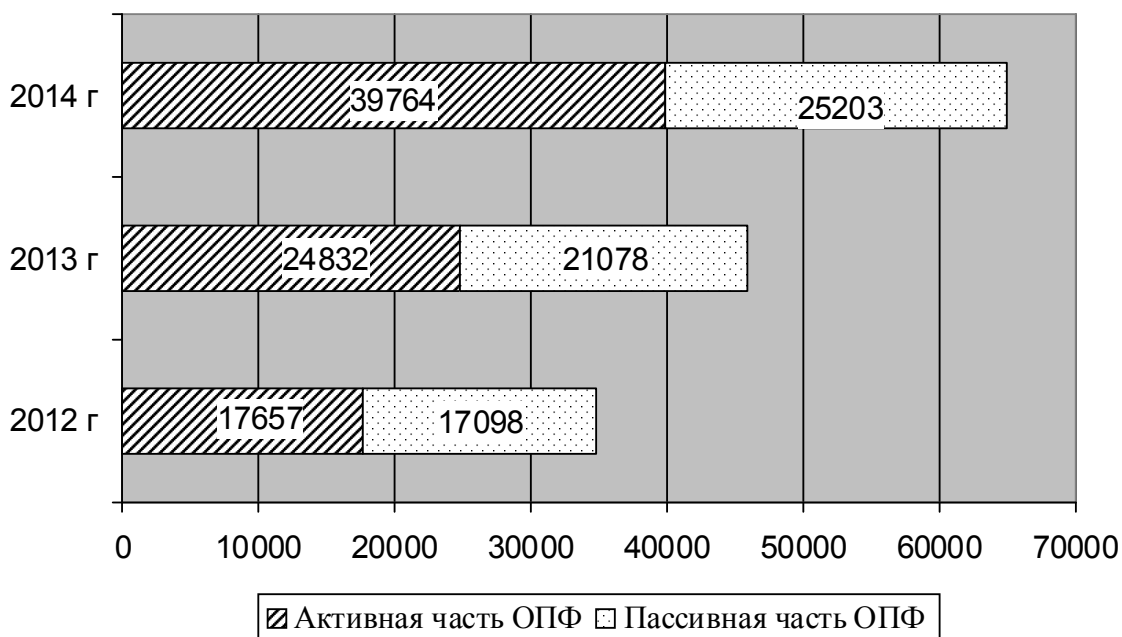


Рисунок 2.3 – Активная и пассивная части ОПФ ОАО «Татарский мясокомбинат»

Что касается отдельных видов основных фондов, то наибольшая сумма увеличения приходится на машины и оборудование. Если в 2012 году их сумма оценивалась в 17657 тыс. руб., в 2013 году она увеличилась на 7175 тыс. руб., а в 2014 году произошло еще более значительное увеличение до уровня 39764 тыс. руб. По статье «Здания» так же произошло увеличение в общей сложности на 1775 тыс. руб. (16,3%) с 10878 тыс. руб. в 2012 году до 12653 тыс. руб. в 2014 году.

Доля зданий сократилась в 2013 году по сравнению 2012 годом на 7% и составила 24,2% в общей сумме основных фондов. В 2014 году по отношению к 2013 году доля зданий также снизилась еще на 4,8%.

В 2014 году по сравнению с 2012 годом произошло увеличение доли машин и оборудования на 10,4% до уровня 61,2%. Наибольшее прирост наблюдался в период с 2013 года по 2014 год – на 7,1%.

Доля транспортных средств за весь период увеличилась на 5% и в 2014 году составила 14,3%.

Удельный вес сооружений снизился на 4% с 8,6% в 2012 году до 4,6% 2013 году, при том, что в денежном эквиваленте данный вид основных фондов не изменялся на протяжении всего анализируемого периода.

В связи с приобретением в 2013 году земельных участков и объектов природопользования на сумму 259 тыс. руб. в структуре они заняли значение меньше 1.

Благодаря увеличению суммы основных фондов по статье «Машины и оборудование» доля активной части за весь период выросла на 10,4% и в 2013 году составила 61,2%. Соответственно, доля пассивной части основных фондов в 2013 году была равна 38,8%.

На основании всего изложенного, можно говорить о улучшении технической оснащённости предприятия в целом.

Конечные результаты деятельности предприятия, уровень производительности труда во многом зависят от эффективности использования ОПФ. Эффективность использования ОПФ определяется следующими показателями:

- Фондоотдача (отношение стоимости произведённой продукции к среднегодовой стоимости ОПФ), показывает, сколько продукции можно произвести на 1 единицы оборудования.

- Фондоёмкость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости произведённой продукции за отчётный период) – это обратный показатель фондоотдачи, он показывает, сколько оборудования необходимо, чтобы произвести 1 единицу продукции.

- Фондовооружённость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к среднесписочной численности), показывает, сколько в среднем ОПФ приходится на одного работающего.

Среднегодовая стоимость ОПФ увеличивается на 27515 тыс. руб. в 2014 году по сравнению с 2012 годом. Показатель использования ОПФ – фондоотдача показывает сколько товарной продукции можно выпустить на 1 единицу оборудования, и чем выше этот показатель, тем лучше использование ОПФ.

										Лист
										54
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Фондоотдача с каждым годом снижается, если в 2012 году этот показатель составлял 12,1 руб./руб., то к 2013 году он снизился до 9 руб./руб. Что свидетельствует о нерациональном использовании основных фондов.

Фондоотдача активной части основных фондов ОАО «Татарский мясокомбинат» так же имеет отрицательную тенденцию. Т.е. несмотря на увеличение суммы и доли активной части во всех основных фондах предприятия, эффективность их использования с каждым годом ухудшается.

Фондоёмкость, наоборот, увеличивается на 0,11 руб., и это говорит о неэффективной загрузке основных фондов.

Фондовооруженность в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличивается с 153 тыс. руб./чел. до 231 тыс. руб./чел. Однако из таблицы видно, что темп роста среднегодовой выработки меньше темпа роста фондовооруженности, следовательно, так же можно сделать вывод, что на данном предприятии основные фонды используются неэффективно и необходимо проводить мероприятия по увеличению выработки.

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		55

2.3 Анализ финансовых показателей ОАО «Татарский мясокомбинат»

Одним из важнейших показателей определяющих положение того или иного предприятия на рынке является его способность финансировать свою деятельность, т.е. ни что иное, как финансовое состояние. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Финансовое состояние предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, и может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Анализ выявляет состояние дебиторской и кредиторской задолженности и причины их возникновения. Определяется тип финансовой устойчивости, и раскрываются недоиспользованные резервы роста финансовой устойчивости и

									Лист
									56
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

инвестиционной привлекательности, является средством контроля за эффективным использованием средств. С помощью данного анализа определяется обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами, оценивается правильность их использования, проверяется эффективность использования банковских кредитов, а также специальных фондов, средств целевого финансирования.

Формой для анализа финансового состояния является форма №1 «Бухгалтерский баланс». Итог баланса даёт ориентировочную оценку суммы средств, находящихся в распоряжении предприятия.

Анализ актива и пассива баланса представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ актива и пассива баланса

Показатели	Значение, тыс. руб.			Отклонение, +/- тыс. руб.		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
АКТИВ						
Внеоборотные активы	29837	37617	51881	7780	14264	22044
Основные средства	18808	26564	40809	7756	14245	22001
НЗП	11029	11053	11072	24	19	43
Оборотные активы	43382	87051	114260	43669	27209	70878
Запасы	34085	50523	49070	16438	-1453	14985
НДС	0	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	5978	22565	50733	16587	28168	44755
КФВ	0	0	3095	0	3095	3095
Денежные средства	3286	13865	10800	10579	-3065	7514
Прочие оборотные активы	33	98	562	65	464	529
ПАССИВ						
Собственный капитал	14404	15890	17625	1486	1735	3221
Заемный капитал	58815	108778	148516	49963	39738	89701
Долгосроч. обяз-ва	0	0	10219	0	10219	10219
Краткосроч. Займы.	58815	108778	138297	49963	29519	79482
Кред. зад-ть	26371	49878	97109	23507	47231	70738
Всего имущества	73219	124668	166141	51449	41473	92922

Из таблицы видно, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается увеличение стоимости имущества (валюты баланса) более чем в 2 раза (на 92922 тыс. руб.) с 73219 тыс. руб. в 2012 году до 166141 тыс. руб. в 2014 году. Увеличение стоимости имущества обусловлено увеличением и оборотных активов на 22044 тыс. руб. и внеоборотных активов на 70878 тыс. руб.

Оборотные активы увеличились за счет роста суммы основных средств на 22001 тыс. руб. Сумма незавершенного производства увеличилась незначительно.

Основной причиной увеличения стоимости оборотных активов явилось увеличение дебиторской задолженности и запасов. Так, их стоимость с 2012 года по 2014 год увеличилась на 44755 тыс. руб. и 14985 тыс. руб. соответственно. Наиболее ликвидные активы (денежные средства) в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились в 3 раза с 3286 тыс. руб. до 13865 тыс. руб., в 2014 году этот показатель снизился и достиг уровня 10800 тыс. руб.

Так же при анализе видно, что произошел рост прочих оборотных активов на 529 тыс. руб., и концу анализируемого периода их сумма составила 562 тыс. руб.

По состоянию пассива видно, что, несмотря на то, что собственный капитал увеличился на 3221 тыс. руб. его доля в имуществе сократилась на 9%. В период с 2012 года по 2014 год произошло резкое увеличение стоимости заемного капитала с 58815 тыс. руб. до 148516 тыс. руб.

Увеличение заёмного капитала произошло за счёт резкого увеличения суммы краткосрочных займов с 58815 тыс. руб. до 138297 тыс. руб. Доля краткосрочных займов в заемном капитале сократилась на 7% и составила 93%.

Долгосрочных обязательств в 2012 году и в 2013 году не было. В 2014 году их величина составила 10219 тыс. руб. (7% от суммы заемного капитала).

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что 89% имущества сформировано за счёт заемного капитала, следовательно, можно говорить о финансовой зависимости предприятия от внешних источников и кредиторов.

Сумма кредиторской задолженности за анализируемый период так же существенно изменилась и с 2014 году составила 97109 тыс. руб., хотя в 2012 году кредиторская задолженность была равна 26371 тыс. руб.

									Лист
									58
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

Доля собственного и заемного капитала в имуществе предприятия представлена на рисунке 2.4.

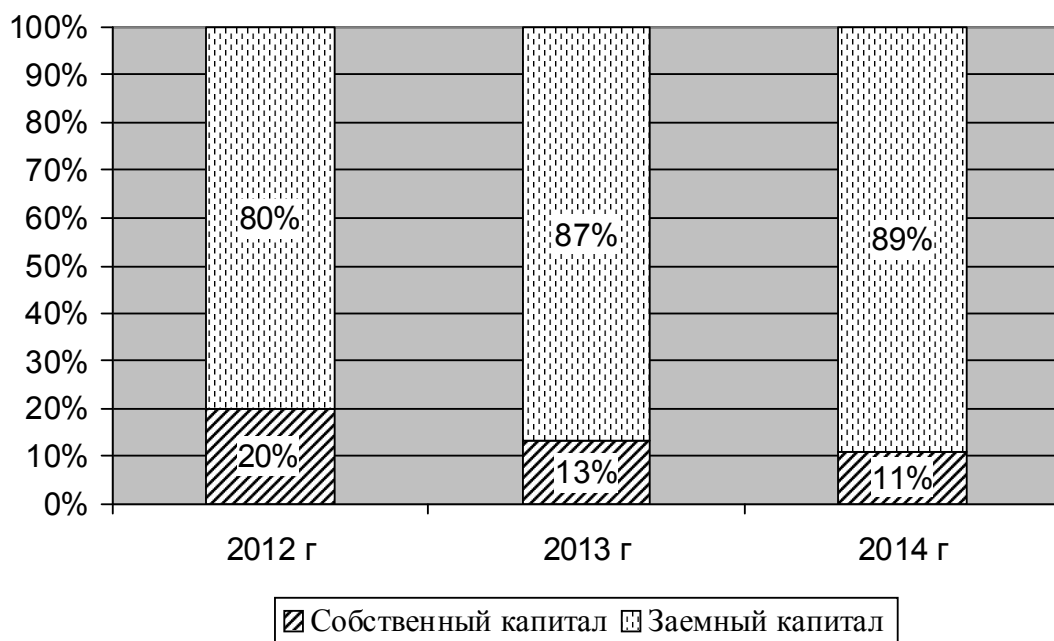


Рисунок 2.4 – Доля собственного и заемного капитала в имуществе

Динамику кредиторской и дебиторской задолженности ОАО «Татарский мясокомбинат» можно увидеть на рисунке 2.5.

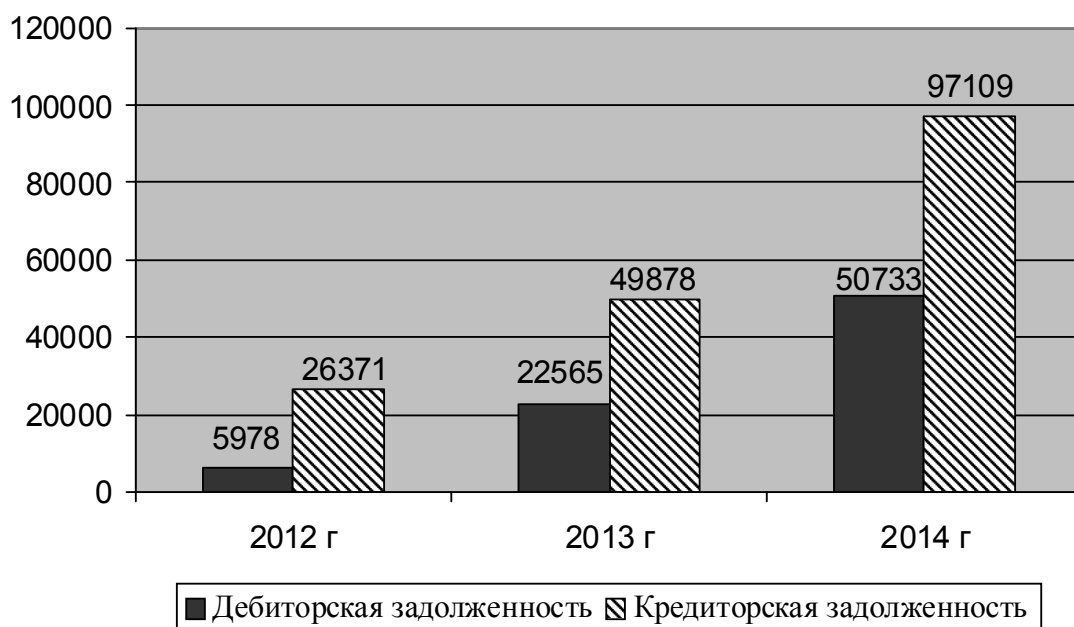


Рисунок 2.5 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Финансовая независимость предприятия от внешних источников финансирования характеризует его финансовую устойчивость и независимость.

Основные коэффициенты для анализа финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Значение, тыс. руб.			Отклонение, +/- тыс. руб.		
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013	2014/2012
Коэффициент независимости К1	0,20	0,13	0,11	-0,07	-0,02	-0,09
Коэффициент соотношения ЗК и СК К2 (капитализации)	4,08	6,85	8,43	2,76	1,58	4,34
Коэффициент долгосрочного привлечения средств К3	0,20	0,13	0,17	-0,07	0,04	-0,03
Коэффициент маневренности СК К4	-0,21	-0,17	-0,21	0,04	-0,03	0,00
Коэффициент обеспеченности СОС К5	-0,36	-0,25	-0,30	0,11	-0,05	0,06
Коэффициент реальной стоимости ОПФ К6	0,26	0,21	0,25	-0,04	0,03	-0,01
Коэффициент реальной стоимости средств производства К7	0,72	0,62	0,54	-0,10	-0,08	-0,18
Коэффициент иммобилизации ЗК К9	0,26	0,20	0,23	-0,06	0,03	-0,03
Коэффициент срочности ЗС К10	0,00	0,00	0,07	0,00	0,07	0,07

Из таблицы 2.4 видно, что в 2014 году сформировано за счёт собственных источников 11 % имущества, что на 9% меньше, чем в 2012 году. Нормативное значение коэффициента капитализации (соотношения заемного и собственного капитала) меньше или равно 1. На протяжении всего анализируемого периода на ОАО «Татарский мясокомбинат», данный коэффициент во много раз превышает нормативное значение. В 2012 году он имел минимальное значение 4,08, в 2013 году произошло его увеличение до 6,85, а в 2014 году коэффициент составил 8,43, что на 7,43 больше нормы. Это говорит о масштабном привлечении заёмных средств на 1 рубль собственного капитала.

На протяжении всего анализируемого периода предприятие привлекало долгосрочные средства для покрытия своих обязательств, и, следовательно, коэффициент долгосрочного привлечения средств в 2012 году, 2013 году и в 2014 году составляет 0,20, 0,13 и 0,17 соответственно. Это свидетельствует о том, что предприятие берет кредиты преимущественно не долгосрочные.

На основании расчетов коэффициента маневренности собственного капитала и коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами можно сделать вывод, что у предприятия на протяжении всего анализируемого периода не было собственных оборотных средств на покрытие активов. ОАО «Татарский мясокомбинат» зависит от заёмных источников средств при формировании своих оборотных активов, об этом свидетельствуют отрицательные значения вышеперечисленных показателей.

Финансовое положение предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив. В первом случае критерии оценки финансового положения — ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются: а) наличие в достаточном объеме средств на

									Лист
									61
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

расчетном счете; б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Приведем основные показатели, позволяющие оценить ликвидность и платежеспособность предприятия.

Для оценки активы баланса делятся на 4 группы (в зависимости от их скорости превращения в денежные средства), и пассивы также делятся на 4 группы (в зависимости от срочности их оплаты). Группировка активов и пассивов представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Группировка актива и пассива баланса

Актив	2012	2013	2014	Пассив	2012	2013	2014
А1-наиболее ликвидные активы	3286	13865	13895	П1-наиболее срочные обязательства	26371	49878	97109
А2-быстро реализуемые активы	5978	22565	50733	П2-кратко-срочные пассивы	32444	58900	41188
А3-медленно реализуемые активы	34118	50621	49632	П3-долгосрочные пассивы	0	0	10219
А4-трудно реализуемые активы	29837	37617	51881	П4-постоянные пассивы	14404	15890	17625
Баланс	73219	124668	166141	Баланс	73219	124668	166141

Баланс ликвиден, если сохраняются следующие неравенства:

- 1) $A1 > П1$;
- 2) $A2 > П2$;
- 3) $A3 > П3$;
- 4) $A4 < П4$

Группировка актива и пассива баланса показала, что в динамике валюта баланса повышается. Наибольшее увеличение наблюдается в части быстро реализуемых активов. Пассив баланса так же изменился. Произошло увеличение по всем его группам, однако наибольший прирост виден по группе П1 «Наиболее срочные обязательства». Сопоставив актив и пассив, мы видим, что бухгалтерский баланс является неликвидным, так как не соблюдаются большинство из неравенств. Положительным моментом является стремительное увеличение быстро реализуемых активов и наиболее ликвидных активов, однако наряду с этим виден резкий скачок и наиболее срочных обязательств, сумма которых в разе перекрывает наиболее ликвидные активы.

Расчета коэффициентов ликвидности является неотъемлемой частью анализа ликвидности и платежеспособности предприятия. Динамику коэффициентов ликвидности можно увидеть на рисунке 2.6.

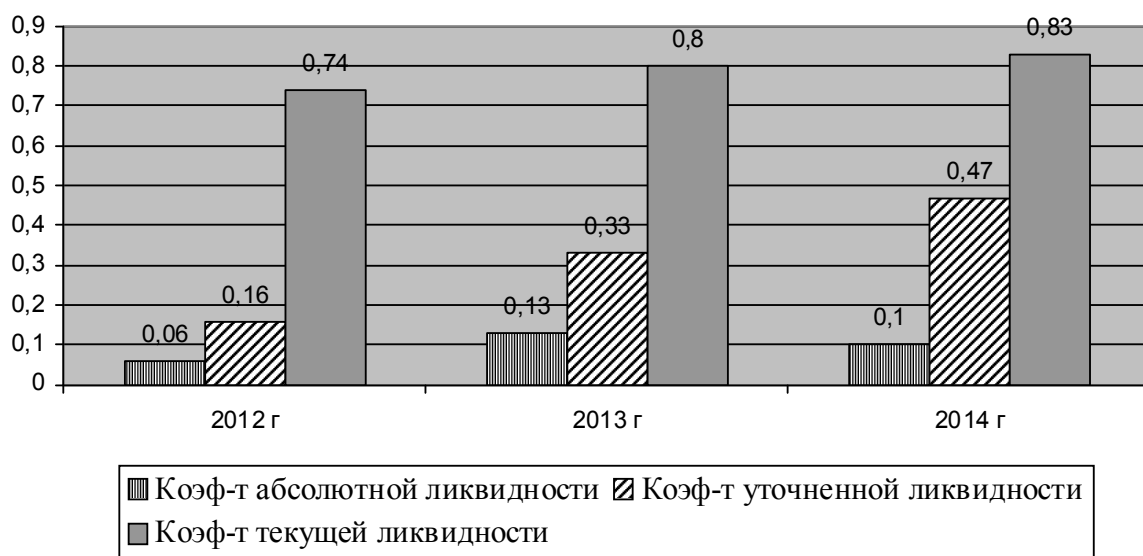


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициентов ликвидности

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе - 0,2. Как видно из рисунка, на протяжении всего анализируемого

периода данный коэффициент не достигает нормативного значения. В 2013 году он составлял 0,13, а в 2012 году имел значение 0,36, то есть увеличился на 0,13.

Коэффициент уточненной (быстрой) ликвидности. Показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов. Из расчета исключается наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Это обусловлено не только значительно меньшей ликвидности запасов, но, что гораздо более важно, тем, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже затрат по их приобретению.

Коэффициент уточненной ликвидности за весь анализируемый период увеличился с 0,9 до 0,95. Ориентировочное нижнее значение показателя – 1, таким образом, нормативное значение данного коэффициента также не достигнуто. Анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение. Так, если рост коэффициента быстрой ликвидности был связан в основном с ростом неоправданной дебиторской задолженности, то это не может характеризовать деятельность предприятия с положительной стороны.

Коэффициент текущей ликвидности. Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств. Логика исчисления данного показателя заключается в том, что предприятие погашает краткосрочные обязательства в основном за счет текущих активов; следовательно, если текущие активы превышают по величине текущие обязательства, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее.

На ОАО «Татарский мясокомбинат» наблюдается увеличение данного показателя в динамике, с 0,74 в 2012 году до 0,80 в 2013 году. В 2014 году произошло увеличение этого показателя еще на 0,03 пункта до уровня 0,83 что рассматривается как благоприятная тенденция, но коэффициент не достигает нормативного значения (в западной учетно-аналитической практике приводится нижнее критическое значение показателя – 2). Таким образом, можно сказать, что

предприятие не располагает свободными ресурсами, сформированными за счет собственных источников.

Важной частью анализа хозяйственной деятельности предприятия так же является оценка показателей деловой активности.

Рассчитанные коэффициенты деловой активности ОАО «Татарский мяскокомбинат» сведены в таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ показателей деловой активности

Наименование показателя	Норм. значение	Значение, тыс. руб.			Отклонение, +/- тыс. руб.		
		2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013	2014/2012
1. Коэффициент оборачиваемости капитала, обороты	$\geq 0,7$	4,61	2,80	3,00	-1,81	0,20	-1,61
2. Средний срок оборота капитала, дни	≤ 514	79	130	122	51	-8	43
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	≥ 25	56,5	15,5	9,8	-41,01	-5,66	-46,67
4. Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	≤ 15	7	24	37	17	13	30
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	≥ 6	12,8	7,0	5,1	-5,80	-1,87	-7,67
6. Средний срок оборота кредиторской задолженности, дни	≤ 61	28	52	71	24	19	43
7. Коэффициент оборачиваемости собственных средств, обороты	$\geq 1,5$	23,45	22,01	28,30	-1,44	6,30	4,85
8. Средний срок оборота собственных средств, дни	≤ 240	16	17	13	1	-4	-3

Для оценки показателей деловой активности предприятия применяются следующие коэффициенты.

- Коэффициент общей оборачиваемости капитала определяется как отношение выручки от продажи продукции, работ, услуг к итогу баланса.

- Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяется как отношение выручки от продажи продукции, работ, услуг к величине дебиторской задолженности.

- Средний срок оборота дебиторской задолженности определяется как отношение количества дней в году (квартале, месяце) к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности.

- Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности определяется как отношение выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг к величине общей кредиторской задолженности.

- Средний срок оборота кредиторской задолженности определяется как отношение количества дней в году (квартале, месяце) к коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности.

- Коэффициент оборачиваемости собственных средств определяется как отношение выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг к величине источников собственных средств предприятия.

Что касается капитала, то в 2012 году он совершил 3 оборота при нормативе 0,7, т.е. на каждый рубль капитала приходилось 3 рубля выручки от реализации продукции. Коэффициент оборачиваемости капитала за анализируемый период снизился на 1,61 оборота при увеличении времени оборота на 43 дня.

Коэффициент оборачиваемости собственных средств на протяжении периода во много раз больше нормативного значения, в динамике так же прослеживается его увеличение. В результате собственный капитал в 2014 году совершил 28,3 оборота при нормативе в 1,5 оборота, а средний срок его оборота составил 13 дней при нормативе меньше 240 дней.

Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности соответствовали норме только в 2012 году. К 2014 году эти показатели изменились. Оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась и составила 9,8 при нормативном значении более 25. Продолжительность оборота составила 37 дней, что на 30 дней больше нормы.

										Лист
										66
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Коэффициент оборачиваемость кредиторской задолженности в 2014 году снизился до 5,1 (нормативное значение больше 6), хотя в 2012 году он составлял 12,8. Средний срок оборота кредиторской задолженности, за весь анализируемый период увеличился с 28 дней в 2012 году до 71 дня в 2014 году, что превышает нормативное значение на 10 дней.

Таким образом, можно сделать вывод, что к 2014 году эффективность использования средств на предприятии снижается.

На основании анализа хозяйственной деятельности и финансовых показателей ОАО «Татарский мясокомбинат», видно, что некоторые показатели не соответствуют нормативным или в динамике имеют отрицательное значение. Однако на протяжении всего анализируемого периода предприятие было прибыльным, и величина чистой прибыли ежегодно увеличивалась, что безусловно положительно характеризует его работу.

									Лист
									67
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТАТАРСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» И ПУТИ ИХ УЛУЧШЕНИЯ

3.1 Общий анализ показателей прибыли предприятия за 2010 – 2012 гг

Деятельность предприятия характеризуется его финансовыми показателями, прежде всего, такими как сумма полученной прибыли и уровень рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

Прибылью называют часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получает предприятие. Только после реализации продукции доход может принять форму прибыли.

Объём реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от всех производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия.

В анализе используются следующие показатели прибыли: валовая прибыль, прибыль до налогообложения, прибыль от продаж, чистая прибыль.

- Валовая прибыль (ВП), представляющая собой разницу между выручкой и себестоимостью реализованной продукции, работ, услуг;

- Прибыль от продаж (ПП), отражающая прибыль от основного вида деятельности организации;

- Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль - БП), учитывающая совокупную прибыль от основного вида деятельности и прочих видов деятельности предприятия;

- Чистая прибыль (ЧП), представляющая собой прибыль организации, остающейся в ее распоряжении после уплаты налогов и платежей.

Порядок формирования показателей прибыли (в соответствии с формой № 2 «Отчет о прибылях и убытках») имеет следующий вид:

$$ВП = В - С, \text{ тыс. руб.}, \quad (3.1)$$

где В – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тыс. руб.;

С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.

$$ПП = ВП - КР - УР, \text{ тыс. руб.}, \quad (3.2)$$

где КР – коммерческие расходы, тыс. руб.;

УР – управленческие расходы, тыс. руб.

$$БП = ПП + Пп - Пу + ДУ + ПД - ПР, \text{ тыс. руб.}, \quad (3.3)$$

где ПП – проценты к получению, тыс. руб.;

Пу – проценты к уплате, тыс. руб.;

ДУ – доходы от участия в других организациях, тыс. руб.;

ПД – прочие доходы, тыс. руб.;

ПР – прочие расходы, тыс. руб..

$$ЧП = БП + ОНА - ОНО - Нп, \text{ тыс. руб.}, \quad (3.4)$$

где ОНА – отложенные налоговые активы, тыс. руб.;

ОНО – отложенные налоговые обязательства, тыс. руб.;

Нп – налог на прибыль, тыс. руб.

Анализ валовой прибыли ОАО «Татарский мясокомбинат» за период с 2012 года по 2014 год представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Анализ валовой прибыли

Показатели	Значения, тыс. руб.			Отклонение, %		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Выручка от продажи, тыс. руб.	337775	349684	498865	4	43	48
Себестоимость, тыс. руб.	332514	338185	484620	2	43	46
Валовая прибыль, тыс. руб.	5261	11499	14245	119	24	171

За весь анализируемый период показатели – выручка и себестоимость увеличиваются. В 2010 году валовая прибыль составила 5261 тыс. руб. В 2013 году произошло резкое увеличение этого показателя на 6238 тыс. руб., и сумма валовой прибыли составила 11499 тыс. руб. В 2014 году валовая прибыль увеличилась еще на 2746 тыс. руб. (+24%) и имела значение 14245 тыс. руб. Таким образом, за весь анализируемый период произошло увеличение валовой прибыли на 8984 тыс. руб. (171%). Увеличение валовой прибыли можно объяснить тем, что выручка от продаж растет большим темпом роста, чем себестоимость.

Что касается прибыли от продаж, то здесь наблюдается обратная динамика (рисунок 3.1).

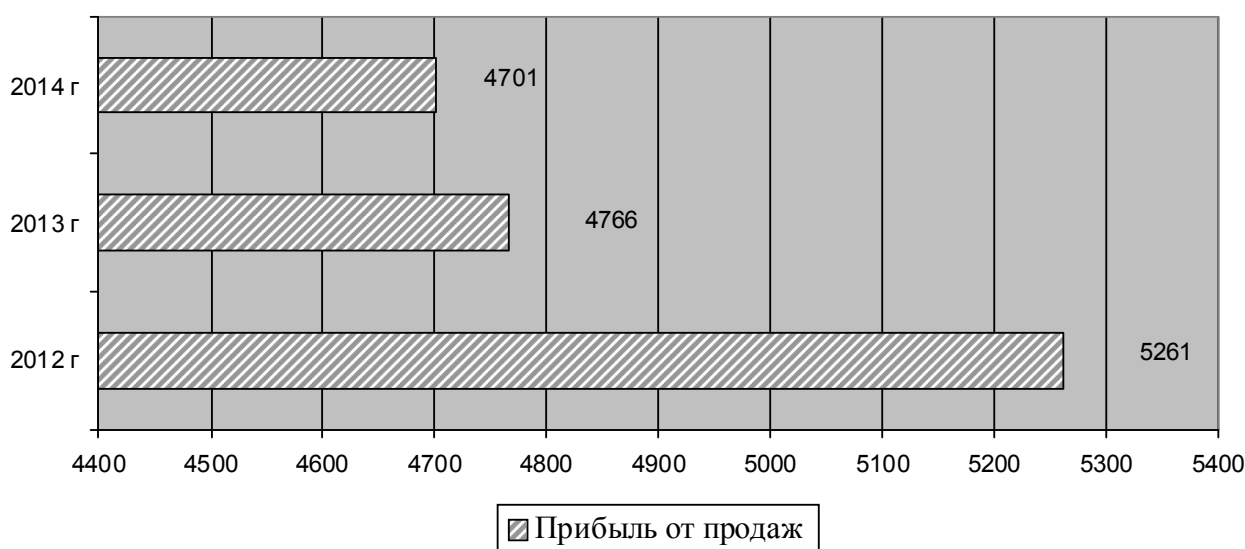


Рисунок 3.1 – Динамика прибыли от продаж

На рисунке видно, что, протяжении всего периода предприятие было прибыльным. В 2012 году прибыль от продаж составила 5261 тыс. руб. В 2013 году произошло снижение этого показателя на 495 тыс. руб. до уровня 47666 тыс. руб.

В 2014 году данный показатель еще незначительно снизился на 65 тыс. руб. и составил 4701 тыс. руб. Это произошло в результате стремительного увеличения коммерческих и управленческих расходов. Увеличение уровня коммерческих расходов является отрицательным моментом в деятельности предприятия, если в 2012 и в 2013 году их сумма была равна нулю, то к концу 2014 года они составили 646 тыс. руб.

Управленческие расходы ОАО «Татарский мясокомбинат», которые, так же как и коммерческие участвуют при расчете прибыли от продаж в период с 2012 года по 2014 год увеличились с нуля до значения 8898 тыс. руб.

Таким образом, под влиянием всех факторов за весь анализируемый период сумма прибыли от продаж снизилась на 560 тыс. руб.

В процессе своей деятельности предприятие осуществляет различные операции не относящиеся к основному виду деятельности, так называемые прочие операции. Финансовый результат от таких операций влияет на величину прибыли до налогообложения. В форме 2 «Отчет о прибылях и убытках» приведены суммы прочих доходов и прочих расходов.

К прочим доходам можно отнести доходы от продажи основных средств, ценных бумаг, материально-производственных запасов, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, имущество, оказавшееся в излишке по результатам инвентаризации и др.

В составе прочих расходов учтен резерв по сомнительным долгам, убытки прошлых периодов, выявленные в отчетном периоде; расходы, связанные с передачей имущества в муниципальную собственность; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

Анализ изменения прочих доходов и расходов, а так же финансового результата от прочих операций приведен в таблице 3.2 и на рисунке 3.2.

Таблица 3.2 – Динамика финансовых результатов от прочих операций

Показатели	Значения			Отклонение, +/-		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Проценты к получению	49	24	30	-25	6	-19
Проценты к уплате	3259	5461	4161	2202	-1300	902
Прочие доходы, тыс. руб.	597	5527	8341	4930	2814	7744
Прочие расходы, тыс. руб.	778	2871	5896	2093	3025	5118
Результат от прочих операций, тыс. руб.	-3391	-2781	-1686	610	1095	1705

Проведя анализ, мы видим, что прочие доходы увеличились в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 4930 тыс. руб. и составили 5527 тыс. руб., против 597 тыс. руб. В 2014 году по сравнению с 2013 годом произошло увеличение прочих доходов еще на 2814 тыс. руб.

Таким образом, за весь анализируемый период произошло существенное увеличение прочих доходов на 7744 тыс. руб. (почти в 14 раз).

Что касается прочих расходов, то здесь также наблюдается увеличение. В 2012 году прочие расходы составляли 778 тыс. руб. и превышали уровень доходов. В 2013 году по сравнению с 2012 годом прочие расходы увеличились на 2093 тыс. руб. и составили 2871 тыс. руб. В 2014 году данный показатель увеличился еще на 3025 тыс. руб., таким образом, к концу анализируемого периода сумма прочих расходов составила 5896 тыс. руб., что на 5118 тыс. руб. меньше чем в 2012 году.

В состав прочих доходов и расходов входят так же проценты к получению и проценты к уплате. Анализируя эти показатели можно сказать, что проценты к получению в 2012 году имеют небольшое значение 49 тыс. руб., в динамике их сумма еще снижается и к 2014 году составляет 30 тыс. руб. Данный показатель оказывает небольшое влияние на финансовый результат от прочих операций. В свою очередь, проценты к уплате в 2012 году составляют 3259 тыс. руб. В 2013 году их сумма увеличивается до 5527 тыс. руб., а к концу 2014 года происходит их снижение до уровня 4161 тыс. руб.

Несмотря на увеличение прочих доходов, увеличение процентов к уплате и прочих расходов отрицательно влияют на финансовый результат от прочих

операций, который на протяжении всего периода отрицательный. В 2012 году предприятие получило убыток от прочих операций в размере 3391 тыс. руб. К 2014 году убыток сократился и составил 1868 тыс. руб.



Рисунок 3.2 – Динамика финансового результата от прочих операций

Таким образом, можно сделать вывод, что предприятие в период с 2012 года недостаточно эффективно осуществляет прочие операции не связанные с основной деятельностью.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что на ОАО «Татарский мясокомбинат» существует резерв увеличения прибыли за счет сокращения прочих расходов и процентов к уплате.

Для снижения прочих расходов предприятие должно соблюдать условия договоров, возмещать причинённые организацией убытки, тщательно проводить инвентаризацию и сокращать убытки от хищения материальных ценностей, виновники которых по решению суда не установлены.

Убыток от прочей деятельности не перекрыл положительный эффект, связанный с обычной деятельностью предприятия. В результате этого прибыль до налогообложения в 2012 году и в 2013 году составил 1870 тыс. руб. и 1985 тыс. руб. соответственно (рисунок 3.3). В 2014 году произошло увеличение этого

показателя на 1030 тыс. руб. (52%) до уровня 3015 тыс. руб.

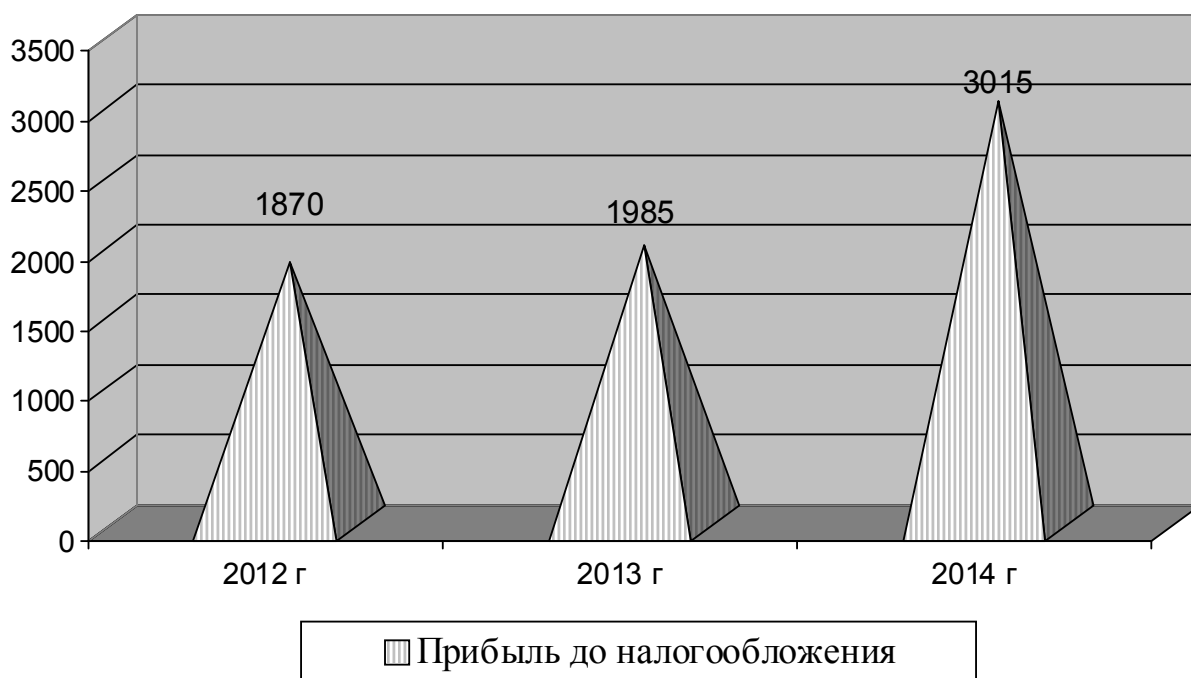


Рисунок 3.3 – Динамика прибыли до налогообложения

Основной финансовый показатель, ради которого предприятие организует свою деятельность это, безусловно, чистая прибыль. Динамика чистой прибыли ОАО «Татарский мясокомбинат» представлена на рисунке 3.4.

Как видно из рисунка, величина чистой прибыли имеет положительную тенденцию. В 2012 году прибыль составляла 138 тыс. руб., в 2013 году сумма прибыли резко увеличилась на 1348 тыс. руб. и составила 1486 тыс. руб. В 2014 году так же чистая прибыль увеличилась на 249 тыс. руб.

Таким образом, к концу анализируемого периода величина чистой прибыли составила 1735 тыс. руб. Прежде всего это связано с расширением производства, достаточно рационального использования производственной мощности предприятия.

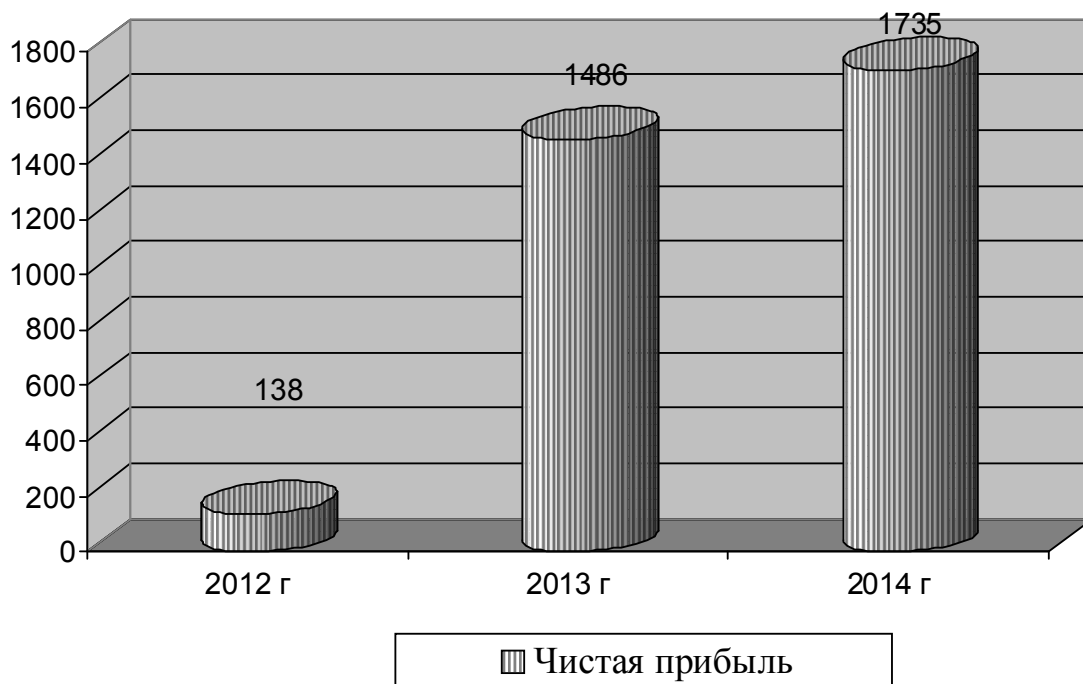


Рисунок 3.4 – Динамика чистой прибыли

Для оценки финансовых результатов, помимо анализа динамики показателей прибыли, необходимо провести анализ всех доходов и расходов, как по сумме, так и по структуре. Данные для анализа структуры доходов представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Динамика и структура доходов

Доходы	Значения					
	2012		2013		2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка от продажи товаров	337775	99,8%	349684	98,4%	498865	98,3%
Проценты к получению	49	0,0%	24	0,0%	30	0,0%
Доходы от участия в других организациях	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Прочие доходы	597	0,2%	5527	1,6%	8341	1,6%
Отложенные налоговые активы	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Всего доходов	338421	100,0%	355235	100,0%	507236	100,0%

Анализ динамики, состава и структуры доходов показал, что выручка от продажи растет с каждым годом, и является основной составляющей всех доходов предприятия. В 2012 году доля выручки в доходах составляла 99,8%, к концу 2014 года доля выручки незначительно снизилась до 98,3%.

Доля прочих доходов увеличилась. В 2012 году прочие доходы занимали 0,2% всех доходов предприятия. В 2012 году и 2014 году этот показатель увеличился до 1,6%.

Отложенных налоговых активов предприятие в анализируемом периоде не имело. А сумма процентов к получению настолько мала в общих доходах, что их доля равна нулю.

В целом, в 2014 году предприятие получило доход а размере 507236 тыс. руб., что на 168815 тыс.руб. больше чем в 2012 году.

Таким образом, основным источником поступления денежных средств является реализация товарной продукции.

В таблице 3.4 представлена динамика и структура расходов ОАО «Татарский мясокомбинат» за период 2012-2014 гг.

Таблица 3.4 – Динамика и структура расходов

Расходы	Значения					
	2012		2013		2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Себестоимость проданных товаров	332514	98,3%	338185	95,6%	484620	95,9%
Коммерческие расходы	0	0,0%	0	0,0%	646	0,1%
Управленческие расходы	0	0,0%	6733	1,9%	8898	1,8%
Проценты к уплате	3259	1,0%	5461	1,5%	4161	0,8%
Прочие расходы	778	0,2%	2871	0,8%	5896	1,2%
Отложенные налоговые обязательства	0	0,0%	0	0,0%	440	0,1%
Текущий налог на прибыль	1732	0,5%	499	0,1%	840	0,2%
Всего расходов	338283	100,0%	353749	100,0%	505501	100,0%

Как видно из таблицы 3.4, доля себестоимости товарной продукции в общей сумме расходов предприятия ежегодно уменьшается. Если в 2012 году она была равна 98,3%, то к концу 2014 года снизилась на 2,4% и составила 95,9%. Параллельно с этим снизилась доля процентов к уплате до 0,8% в 2014 году, хотя в 2013 году они занимали 1,5% от общих расходов.

Сумма коммерческих расходов за весь период увеличилась на 646 тыс. руб., соответственно и доля этих расходов в общей сумме увеличилась с 0% в 2012 году до 0,1 % в 2014 году.

При увеличении суммы прочих расходов за анализируемый период с 778 тыс. руб. до 5896 тыс. руб. их доля в общей сумме расходов увеличивается всего на 1%.

Управленческие расходы в анализируемом периоде увеличились 8898 тыс. руб. и составили 1,8 % в общей сумме расходов. Сумма отложенных налоговых обязательств в 2012 году и 2013 году имела нулевое значение. В 2014 году этот показатель увеличился до 440 тыс. руб. и составил 0,1% в общей сумме расходов.

Текущий налог на прибыль снизился с 1732 тыс. руб. в 2012 году до 499 тыс. руб. в 2013 году и составил 0,1%. В 2014 году налог на прибыль увеличился до 840 тыс. руб.

Таким образом, в 2012 году сумма всех расходов на предприятии составила 338283 тыс. руб. В 2013 году расходы увеличились на 15466 тыс. руб., а в 2014 году произошло резкое увеличение расходов на 151752 тыс. руб. до уровня 505501 тыс. руб.

В целом можно сделать вывод, что при сохранении такой тенденции (темпа роста доходов незначительно выше темпа роста расходов) предприятие в дальнейшем может рассчитывать на получение чуть большей прибыли.

										Лист
										77
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

3.2 Факторный анализ прибыли

ОАО «Татарский мясокомбинат»

Важным фактором, влияющим на величины прибыли, является себестоимость продукции. Чем ниже себестоимость, определяемая уровнем затрат на производство и реализацию продукции, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор, в свою очередь, находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе уровня прибыли должны быть выявлены все причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат.

Увеличение объемов производства ведет к росту прибыли (если продукция пользуется спросом). Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Предприятиям необходимо принимать меры по обеспечению роста объемов производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производства. Кроме того, необходимо принимать меры по стимулированию сбыта, совершенствованию расчетно-платежных отношений между предприятиями, что приведет к росту прибыли.

Фактором, напрямую определяющим величины прибыли от реализации продукции, являются применяемые цены. Уровень цен определяется качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования производства. При проведении факторного анализа за период с 2011 года по 2012 год необходимо учитывать влияние инфляции. Цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 8%, тогда индекс цены 1,08.

Выручка от реализации в отчетном периоде:

$$B' = \frac{B1}{J_{ц}} = \frac{498865}{1,08} = 461912$$

где B' - выручка от реализации в сопоставимых ценах;

$B1$ - выручка от реализации продукции в отчетном периоде;

$J_{ц}$ - индекс цены.

Следовательно, выручка от реализации продукции в отчетном году по сравнению с прошедшим периодом увеличилась за счет роста цены (инфляции) на 36953 тыс. руб.:

$$dB^ц = B1 - B' = 498865 - 461912 = 36953 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на сумму прибыли от реализации (Π^P) изменения выручки от реализации (исключая влияние изменения цены) можно рассчитать следующим образом:

$$d\Pi^{P(B)} = \frac{[(B1 - B0) - dB^ц] * R^P_0}{100},$$

где $d\Pi^{P(B)}$ – изменение прибыли от реализации под влиянием фактора “Выручка”;

$B1$ и $B0$ – соответственно выручка от реализации в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

$dB^ц$ – показатель изменения выручки от реализации под влиянием цены;

R^P_0 – рентабельность продаж в базисном периоде.

$$d\Pi^{P(B)} = \frac{(498865 - 349684 - 36953) * 1,4}{100} = 1571$$

Таким образом, увеличение суммы прибыли от реализации было обусловлено изменением выручки от реализации в отчетном периоде и тем самым и прибыли отчетного года на 1571 тыс.руб.

Расчет влияния фактора “Цена”

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от реализации необходимо сделать следующий расчет:

$$d\Pi^{P(ц)} = \frac{B1 - J_{ц}}{100} * R^P_0 = \frac{dB^ц * R^P_0}{100}$$

$$d\Pi^{P(I)} = \frac{36953 * 1,4}{100} = 517 \text{ тыс. руб.}$$

То есть, прирост цен на продукцию в отчетном периоде по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 8% привел к увеличению суммы прибыли от реализации на 517 тыс. руб.

Расчет влияния фактора “Себестоимость реализации”.

$$d\Pi^{P(C)} = \frac{B1(УС1-УС_0)}{100},$$

где УС1 и УС₀ – соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$d\Pi^{P(C)} = \frac{498865 * 0,3}{100} = 1497 \text{ тыс. руб.}$$

$$УС1 = 95,9\%; \quad УС_0 = 95,6\%;$$

Расчет влияния фактора “Коммерческие расходы”.

Для расчета используется формула аналогичная предыдущей:

$$d\Pi^{P(KP)} = \frac{B1 (УКР_1 - УКР_0)}{100}$$

где УКР₁ и УКР₀ – соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$УКР1 = 0,1\%; \quad УКР_0 = 0\%$$

$$d\Pi^{P(KP)} = \frac{498865 * 0,1}{100} = 499 \text{ тыс. руб.}$$

Удельный вес коммерческих расходов в отчетном периоде в сравнении с базисным снизился на 0,1% и привел к увеличению прибыли на 499 тыс. руб.

Расчет влияния фактора “Управленческие расходы”.

Для расчета используется формула аналогичная предыдущей:

									Лист
									80
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

$$d\Pi^{P(KP)} = \frac{B1 (УУР_1 - УУР_0)}{100}$$

где УУР₁ и УУР₀ – соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$УУР_1 = 1,8\%; \quad УУР_0 = 1,9\%$$

$$d\Pi^{P(KP)} = \frac{498865 * (-0,1)}{100} = - 499 \text{ тыс. руб.}$$

Удельный вес управленческих расходов в отчетном периоде в сравнении с базисным снизился на 0,1% и привел к увеличению прибыли на 499 тыс. руб.

Расчет влияния факторов «Прочие доходы» и «Прочие расходы».

Для расчета также используются формулы аналогичные предыдущей:

$$d\Pi^{P(ПД)} = \frac{B1 (УПД_1 - УПД_0)}{100}$$

где УПД₁ и УПД₀ – соответственно уровни прочих доходов в периодах.

$$d\Pi^{P(ПР)} = \frac{B1 (УПР_1 - УПР_0)}{100}$$

где УПР₁ и УПР₀ – соответственно уровни прочих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$УПД_1 = 1,6\%; \quad УПД_0 = 1,6\%$$

$$d\Pi^{P(ПД)} = \frac{498865 * 0}{100} = 0$$

$$УПР_1 = 1,2\%; \quad УПР_0 = 0,8\%$$

$$d\Pi^{P(ПР)} = \frac{498865 * 0,4}{100} = 1995 \text{ тыс. руб.}$$

									Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					81

Остальные показатели не оказывают столь существенного влияния на прибыль, как факторы хозяйственной сферы.

Все показатели нужно разделить на факторы прямого и обратного влияния по отношению к прибыли. На какую величину увеличивается (уменьшается) показатель – фактор «прямого действия», на такую же сумму увеличивается (уменьшается) прибыль. Факторы «обратного действия» (расходы) влияют на сумму прибыли наоборот.

Таким образом, можно обобщить влияние факторов, воздействующих на прибыль от реализации и, на прибыль отчетного периода в таблицу 3.5.

Как видно из таблицы, основное отрицательное влияние на прибыль отчетного периода оказало увеличение удельного веса себестоимости реализованной продукции (-1497 тыс. руб.).

Выручка от реализации продукции под влиянием цены, и изменение цен на реализованную продукцию положительно повлияли на величину прибыли, которая под воздействием этих факторов увеличилась на 2088 тыс. руб.

Таблица 3.5 – Сводная таблица влияния факторов на прибыль

Показатели-факторы	Сумма
Выручка от реализации продукции, под влиянием цены	+1571
Изменение цен на реализованную продукцию	+517
Себестоимость реализованной продукции	-1497
Коммерческие расходы	+499
Управленческие расходы	-499
Влияние на прибыль от реализации	+591
Прочие доходы	0
Прочие расходы	-1995
Влияние на прибыль отчетного периода	-1404

Влияние коммерческих и управленческих расходов взаимоисключается, потому как удельный вес и тех и других изменился на 0,1%. Основное снижение прибыли произошло под влиянием такого фактора как изменение удельного веса

прочих расходов (-1995 тыс. руб.). Прочие доходы не оказали никакого влияния на сумму прибыли отчетного периода. В целом, под влиянием всех изученных факторов прибыль снизилась на 1404 тыс. руб.

На основании проведенного анализа технико-экономических показателей хозяйственной деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат» за период с 2012 года по 2014 год, а так же анализа прибыли и факторов, влияющих на ее изменение можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода предприятие работало недостаточно эффективно хотя и имело чистую прибыль.

Однако выявлены некоторые факторы отрицательно сказывающиеся на платежеспособности и прибыльности предприятия в целом.

3.3 Пути улучшения финансовых результатов деятельности организации

3.3.1 Увеличение прибыли за счет повышения объема выпуска и реализации продукции

Систематическое получение прибыли является необходимой целью предпринимательской деятельности любого предприятия, поэтому доминирующей проблемой для предприятия является разработка стратегии на систематическое увеличение прибыли и минимизации издержек. Данная задача многоплановая для ее решения необходим системный подход.

Для сохранения завоеванных позиций требуется соблюдение жестких условий: выполнение поставок в оговоренные контрактом сроки, поддержание необходимого уровня качества продукции. В то же время предприятие всегда должно быть готово к тому, чтобы изменить ассортимент выпускаемой продукции, расширить номенклатуру предлагаемых изделий или даже перейти на выпуск новых видов продукции, если таковы будут требования рынка.

Определяющая роль производства продукции состоит в наиболее полном удовлетворении потребностей общества в высококачественных средствах производства, предметов потребления и других экономических благах

									Лист
									83
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

жизнеобеспечения. Реализация продукции предполагает ее изготовление, отгрузку и оплату потребителями. Завершающим этапом работы предприятия является сбыт продукции, как правило, осуществляется на основании хозяйственных договоров с потребителями. В них предусматриваются объемы и сроки поставок, условия доставки товаров к потребителю, устанавливаются цены реализации продукции, условия ее оплаты, юридическая ответственность за несвоевременную поставку или оплату поставляемой продукции, а также указываются способы разрешения спорных вопросов.

Предприятию – производителю целесообразно оценить возможности сбыта своей продукции и прогноз объема производства и реализации.

Прогноз объема реализации – результат изучения таких факторов как:

- прошлый объем продаж;
- рыночная конъюнктура и ее возможные изменения;
- доходность продукции, ценовая политика;
- имеющиеся производственные мощности.

Работа по организации сбыта продукции, как правило, начинается с изучения рынка и проведения маркетинговых исследований (мероприятий, призванных выяснить потребности рынка, осуществлять поставку товаров и др.).

Таким образом, первоочередными задачами маркетинга являются формирование спроса, удовлетворение спроса путем доставки товаров в нужное время нужному потребителю и управление маркетингом, включающее планирование маркетинговой деятельности фирмы, его организацию и осуществление, а также контроль за его выполнением.

Как и любой рынок, рынок мясных и колбасных изделий имеет свои специфические особенности. К их числу можно отнести:

- реализация продукции на данном рынке происходит круглый год;
- влияние природных условий на количество, качество и цену на сырье (мясо)

и соответственно на себестоимость продукции;

- большое количество конкурентов на рынке.

В качестве мероприятия увеличивающего прибыль предлагается расширение производства, за счет более полного использования производственной мощности.

Увеличение объема производства продукции за счет увеличения мощности позволит сократить уровень постоянных затрат, которые занимают большую долю материальных затрат в себестоимости. Мясокомбинат имеет возможность увеличивать выпуск продукции за счет использования внутренних резервов предприятия, так как производственная мощность линий используется чуть более чем на 50%. В результате произойдет снижение условно-постоянных затрат в себестоимости продукции. Однако, увеличив производительность возрастет необходимость расширить рынок сбыта продукции, увеличить долю предприятия на рынке области.

По результатам исследования рынка, которые проводились на предприятии, сделаны выводы о том, что ежегодно доля рынка будет увеличиваться на 1-2%. Это станет возможным благодаря введению в эксплуатацию нового более мощного оборудования, вследствие чего увеличится объем производства, снизится себестоимость продукции и расходы на содержание (ремонт) оборудования. Результатом станет снижение цены единицы продукции, что является основным фактором для большинства покупателей. Планируется, что за счет увеличения объема продаж продукта по более низкой цене, чем у конкурентов мясокомбинат получит больше прибыли. Для расчета экономического эффекта от предложенного мероприятия предположим, что с более полной загрузкой производственной мощности предприятия, выпуск колбасных изделий увеличится как минимум на 7%. Также предлагается расширение рынка сбыта новой продукции, и таким образом увеличение объема реализации на 7%.

Колбасные изделия является не нуждающимся в широкой рекламе, поэтому величина коммерческих расходов ОАО «Татарский мясокомбинат» практически не измениться.

Расчет возможного увеличения прибыли за счет прироста объема производства произведем табличным методом. Результаты расчетов отражены, в таблице 4.1.

									Лист
									85
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

3.3.2 Увеличение прибыли за счет снижения себестоимости

Первоочередной задачей предприятия является увеличение прибыли. Это позволит повысить финансовую независимость и ликвидность (платежеспособность), укрепить финансовую устойчивость, а значит улучшить финансовое состояние предприятия.

Доходность предприятия формируется в основном из прибыли от продаж, которая зависит от объема реализованной продукции, цены и себестоимости единицы реализованной продукции. Поэтому необходимо выявить резервы сокращения затрат на производство продукции и соответственно роста прибыли.

В настоящее время ОАО «Татарский мясокомбинат» находится в стадии роста: осуществляется реконструкция производственных объектов, производится модернизация и расширение производства, увеличивается география продаж.

Этому способствует целенаправленная работа по выполнению стратегических и тактических задач, одобренных на собрании акционеров, правильно обозначенные маркетинговой стратегией приоритеты в продвижении своей продукции.

Такие мероприятия не возможны без непосредственного влияния на величину прибыли. Несмотря на увеличение чистой прибыли в период с 2012 года по 2014 год на 1597 тыс. руб. с 138 тыс. руб. до 1735 тыс. руб. существуют резервы увеличения этого показателя.

Одним из важных факторов, влияющих на доходность, является уровень создания резервов, достаточный для поддержания и увеличения прибыли и рентабельности. На ОАО «Татарский мясокомбинат» руководство компании имеет значительную свободу действий в отношении получения прибыли и особенно в отношении суммы затрат и расходов.

Прочие расходы в себестоимости – это выплаты, сумму которых руководство может до некоторой степени изменять от периода к периоду, чтобы сберечь ресурсы и повлиять на доход.

На основании анализа проведенного в выпускной квалификационной работе

										Лист
										86
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

себестоимость в 2014 году составила 484620 тыс. руб., 95,9% всех расходов ОАО «Татарский мясокомбинат». По данным финансовой отчетности, доля оплаты услуг и работ сторонних организаций в сумме себестоимости составляет 13%, то есть 63000 тыс. руб.

В общей сумме этих доходов максимальную величину составляют расходы на удаление и обработку сточных вод, твердых отходов и аналогичной деятельности. На втором месте по сумме расходы строительного характера. Следует отметить, что частично данные затраты были оправданы, в силу мероприятий, связанных с инвестиционной деятельностью компании.

Прочие услуги в 2014 году составляют 5670 тыс. руб. И эта сумма является третей по величине в расходах по оплате работ и услуг сторонних организаций и составляет 9% всех этих расходов. Обобщая вышеизложенное, можно отметить, что именно в этой части расходов существует реальный резерв их снижения.

С учетом активной деятельности руководства компании по реорганизации и модернизации производства, в настоящее время ОАО «Татарский мясокомбинат» занимает положительные позиции на рынке и можно сказать, что сумма прочих расходов вполне может быть пересмотрена, с целью высвобождения средств для увеличения собственного капитала.

На основании информации, предоставленной компанией, на сегодняшний день существует реальная возможность снижения расходов в себестоимости на прочие услуги хотя бы до уровня 6% от общей суммы данных затрат. Это означает, что, сократив расходы на услуги кредитных компаний, услуги связанные с использованием аппаратных средств вычислительной техники и консультационных услуг связанных с предпринимательской деятельностью, компания не будет испытывать реального отражения на объеме продаж. Выпускаемая продукция известна потребителям и пользуется популярностью.

На основании вышеизложенного мероприятия по сокращению прочих расходов, произведем расчеты, для выявления экономического эффекта.

Сумма расходов на прочие услуги сторонних организаций в 2014 году составляет – 5670 тыс. руб. При рациональном подходе к использованию средств,

									Лист
									87
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

общая сумма этих расходов после проведения мероприятия составит:

$$5670 - 1890 = 3780 \text{ тыс. рублей.}$$

Следовательно, прибыль от продаж увеличится на 1890 тыс. руб., соответственно увеличиваются и показатели рентабельности продаж.

Проведенные расчеты показывают, что даже небольшое снижение одной из статей прочих расходов ОАО «Татарский мясокомбинат» может положительно повлиять на величину прибыли от продаж и соответственно чистой прибыли. При неизменном объеме производства себестоимость снизится на 1890 тыс. руб., одновременно на такую же сумму увеличится и прибыль от продаж, и после мероприятия в планируемом году составит 6591 тыс. руб.

В экономических условиях конкуренции предприятие должно не только сокращать неоправданные расходы но и стремиться рационализировать структуру всех затрат, тем самым повышая показатели производственно хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Необходимо повышать уровень финансовой устойчивости, создавая его запас. Имея большой запас финансовой устойчивости, компания может осваивать новые рынки, инвестировать средства, как в ценные бумаги, так и в развитие производства.

3.3.3 Увеличение прибыли за счет реализации на сторону неустановленного оборудования

Одним из направлений увеличения прибыли предприятия является повышение эффективности использования основных средств, в том числе уменьшение количества излишнего оборудования и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям, овеществленного труда в следствии их физического и морального износа, ибо после хранения оборудование часто приходит в негодность.

Причинами выбытия основных средств на предприятии являются:

- моральный и физический износ или прекращение их использования по

									Лист
									88
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата					

назначению;

- реализация (продажа) или безвозмездная передача;
- передача в виде вклада в уставный (складочный) капитал других организаций;
- строительство, расширение, реконструкция и техническое перевооружение отдельных цехов, участков, когда заменяется оборудование;
- ликвидация при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях вследствие утраты.

В результате инвентаризации на ОАО «Татарский мясокомбинат» было выявлено наличие неустановленного аппарат спиртоизмеряющего АСИ-1Э предназначенного для измерения крепости, температуры, объемного расхода, объема водно-спиртового раствора и содержащегося в нем безводного спирта с целью контроля объемов производства этилового спирта на спиртзаводах и ликероводочных заводах. Аппарат АСИ-1Э обеспечивает автоматический учет количества вырабатываемого этилового спирта.

Аппарат содержит барабанный счетчик, электронный термометр, датчик крепости и микропроцессорную схему обработки сигналов, позволяющую непрерывно вычислять и запоминать вышеперечисленные данные. Исполнение аппарата - взрывобезопасное, рассчитан на установку в брагоректификационном цехе. Данное оборудование было куплено и введено в эксплуатацию в 1999 году. Первоначальная стоимость его составляла 530 тыс. руб.

Для определения действительной стоимости основных производственных фондов периодически производится их переоценка. Главным результатом такой переоценки является установление объема основных фондов по восстановительной их стоимости, а также расчет величины их износа. В результате проведенной переоценки стоимость возросла в 4 раза и составила порядка 2120 тыс. руб. Общая продолжительность эксплуатации печь составила 7 лет. Среднегодовая норма амортизационных отчислений для данного оборудования равна 7%. Таким образом, остаточную стоимость печи можно рассчитать по формуле:

$$(530 \text{ тыс. руб.} * 4 * 0,07) * 7 \text{ лет} = 1039 \text{ (тыс. руб.)}$$

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		89

Если списание объекта основных средств производится в результате его продажи, то выручка от реализации принимается к бухгалтерскому учету в сумме, согласованной сторонами в договоре. Доходы, расходы и потери от списания объектов основных средств отражаются в отчетном периоде, к которому они относятся, и подлежат зачислению соответственно в прибыль или убыток организации. Факт списания основных средств должен быть оформлен приказом руководителя организации и актом ликвидации, подписанным членами ликвидационной комиссии. При этом акт должен содержать данные: о годе изготовления или постройки объекта; дату поступления на предприятие; дату ввода в эксплуатацию; первоначальную стоимость объекта сумму начисленного износа; количество проведенных капитальных ремонтов, а также причины списания.

Реализовав на сторону данное оборудование по цене предположительно 1500 тыс. руб. можно получить дополнительную прибыль в размере 460 тыс. руб. это будет являться экономическим эффектом от данного мероприятия

Стоимость такого оборудования на рынке сегодня составляет порядка 3500тыс. руб. Учитывая вышеизложенное, у предприятия будет возможность снизить издержки, связанные с содержанием неиспользуемых основных фондов, получить дополнительную прочую прибыль.

Влияние всех предложенных мероприятий на основные показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 — Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия после мероприятий

Показатели	Базисный 2014 год	После мероприятия	Отклонение	
			+/-	%
Выручка от реализации, тыс.руб.	498865	533786	+34921	+7
Себестоимость, тыс. руб.	484620	513697	+29077	+6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4701	10527	+5826	+124
Рентабельность продаж, %	1%	2%	+1%	+100

Из таблицы 4.1 видно, что в результате предложенных мероприятий основные показатели финансовых результатов деятельности предприятия улучшатся. Увеличение объема производства и реализации продукции на 7%, реализация неустановленного оборудования приведёт к увеличению прибыли предприятия на 5826 тыс. руб. Себестоимость изменится на 6% за счет снижения условно - постоянных расходов на 1 тонну выпускаемой продукции, а так же сокращения прочих расходов. Таки образом, уровень рентабельности продаж в проектируемом варианте составит 2%, что на 1 % больше чем в 2014 году.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работы рассмотрена специфика анализа финансовых результатов деятельности предприятия с использованием различных видов анализа и методов оценки. Получение прибыли – это цель ведения любого бизнеса и основной индикатор, характеризующий успешность деятельности организации. Поэтому, именно этому показателю уделяется такое пристальное внимание, как со стороны менеджмента, так и со стороны собственников бизнеса.

Величина прибыли и рентабельности предприятия во многом, определяет перспективы хозяйственного развития, возможности наращивания объемов хозяйственной деятельности. Это создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в совершенствовании различных сторон своей деятельности, служит критерием экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия. Планирование и формирование прибыли находится не только в интересах предприятий. В этом также заинтересовано государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

В работе в первом разделе работы рассмотрены теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

						Лист
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		91

Во втором разделе был проведен анализ основных показателей финансово - хозяйственной деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат» за 2012 – 2014 годы. Анализ показал, что темпы роста объёма производства и реализации продукции, повышение её качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет большое значение. Анализ выпуска и реализации продукции показал, что наблюдается рост товарной и реализованной.

В третьем разделе работы был проведен анализ финансовых результатов деятельности предприятия, динамики показателей прибыли и рентабельности, а так же проведён факторный анализ прибыли.

Факторный анализ прибыли показал, что на уменьшение прибыли в большей степени оказало увеличение удельного веса себестоимости реализованной продукции (-1497 тыс. руб.).

Выручка от реализации продукции под влиянием цены, и изменение цен на реализованную продукцию положительно повлияли на величину прибыли, которая под воздействием этих факторов увеличилась на 2088 тыс. руб.

Влияние коммерческих и управленческих расходов взаимоисключается, потому как удельный вес и тех и других изменился на 0,1%.

Основное снижение прибыли произошло под влиянием такого фактора как изменение удельного веса прочих расходов (-1995 тыс. руб.). Прочие доходы не оказали никакого влияния на сумму прибыли отчетного периода. В целом, под влиянием всех изученных факторов прибыль снизилась на 1404 тыс. руб.

На основании проведенного анализа технико-экономических показателей хозяйственной деятельности ОАО «Татарский мясокомбинат» за период с 2012 года по 2014 год, а так же анализа прибыли и факторов, влияющих на ее изменение можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода предприятие работало недостаточно эффективно хотя и имело чистую прибыль.

В работе предложены мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия на ОАО «Татарский мясокомбинат».

В результате предложенных мероприятий основные показатели финансовых

результатов деятельности предприятия улучшатся. Увеличение объема производства и реализации продукции на 7%, реализация неустановленного оборудования приведёт к увеличению прибыли предприятия на 5826 тыс. руб. Себестоимость изменится на 6% за счет снижения условно - постоянных расходов на 1 тонну выпускаемой продукции, а так же сокращения прочих расходов. Таким образом, уровень рентабельности продаж в проектируемом варианте составит 2%, что на 1 % больше чем в базисном 2014 году.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Антонова З.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие – Томск, 2008. – 150 с.
- 2 Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис, 2012. – 256 с.
- 3 Артеменко В.Г., Беллиндр М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ДИС, НГАЭиУ, 2009. – 128 с.
- 4 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие / Е.В.Кучерова, Н.Н.Голофастова, Т.Г.Королева, О.М.Кителева. – Кемерово, 2007. – 76 с.
- 5 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 327 с.
- 6 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. - М.: Финансы и статистика, 2010 – 300 с.
- 7 Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 208 с.
- 8 Белобтецкий И.А. Прибыль предприятия // Финансы. – 2009. - №3 - с. 40 – 47.
- 9 Бланк И.А., Управление прибылью – Киев.: Ника-Центр, 2007. – 321 с.
- 10 Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности. Теория, практика и интерпретация. Пер. с англ.- М.: Финансы и статистика, 2010. – 624 с.
- 11 Волкова О.Н. Стратегический учет. – М.: Проспект, 2007. – 125 с.

										Лист
										93
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

- 12 Васина А.А. Анализ финансового состояния компании. – М.: ИКФ «Альф», 2009. – 50 с.
- 13 Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях. Учебное пособие. – М.: ИКЦ «Маркетинг», 2009. – 320 с.
- 14 Воронов К.Е., Максимов О.А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики. – М.: ИКФ «Альф», 2009. – 25 с.
- 15 Грачев А.В. Анализ и укрепление финансовой устойчивости предприятия. – М.: ДИС, 2008. – 208 с.
- 16 Донцова А.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Дело и сервис, 2012. – 333 с.
- 17 Ефимова О.В. Финансовый анализ.- М.: Бухгалтерский учет, 2009.- 526 с.
- 18 Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. Учебное пособие. - М.: Инфра – М, 2008. – 453 с.
- 19 Зорин А.Л. Справочник экономиста в формулах и примерах. – М.: Профессиональное издательство, 2010. – 336 с.
- 20 Зенкина И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента. Учебное пособие. – Ростов н / Д.: Феникс, 2007. – 318 с.
- 21 Иващенко Н.П. Экономика фирмы. – М.: Инфра – М, 2007. - 525 с.
- 22 Ковалева А.М. Финансовый менеджмент. - М.: Инфра-М, 2005. – 283 с.
- 23 Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2013. – 336 с.
- 24 Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 720 с.
- 25 Канушкина И.А. Стратегическое управление прибылью с точки зрения концепции добавленной стоимости компании // Управленческий учет. - 2012. - №3 – с. 6-8.
- 26 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 768 с.
- 27 Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия. –

										Лист
										94
Изм	Лист	№ докум.	Подпись	Дата						

Спб.: Бизнес-пресса, 2013. – 448 с.

- 28 Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮГИТИ-ДАНА, 2008. – 471 с.
- 29 Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий. – СПб.: Питер, 2012. – 224 с.
- 30 Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности. - М.: Юрайт, 2009. - 219 с.
- 31 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
- 32 Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия. - М.: Инфра-М, 2010. – 527 с.
- 33 Тренев Н.Н. Управление финансами. - М.: ФиС, 2009. – 496 с.
- 34 Чуев И.Н., Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия. – М.: Инфра-М, 2012. – 413 с.
- 35 Черногорский С.А. Основы финансового анализа. - М.: Герда, 2009. – 176 с.
- 36 Черненко А.В. Об использовании показателя объема продаж в финансовом анализе // Аудитор. - 2015. - № 11 - с. 38 – 40.
- 37 Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 343 с.
- 38 Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негалиев Е.В. Методика финансового анализа предприятий. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 235 с.
- 39 Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике. - М.: ФиС, 2012. – 221 с.