**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ .............................................................................3

ГЛАВА 1. СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Цели и методы финансового анализа................4

1.2. Содержание финансового анализа.....................5

1.3. Анализ уровней, динамики и структуры

финансовых результатов деятельности

предприятия........................................................7

1.4. Оптимизация объема производства, прибыли

издержки в системе “Директ-костинг”...............10

1.5. Значение чистой прибыли, остающейся

в распоряжении предприятия ...........................19

ГЛАВА II. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

НА ПРИМЕРЕ ОАО “ЧЕБОКСАРСКИЙ

ЭЛЕКТРОАППАРАТНЫЙ ЗАВОД”

2.1. Динамика финансовых результатов

деятельности предприятия ...............................21

2.2. Анализ безубыточности на примере ОАО

“Чебоксарский электроаппаратный завод” .......29

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ......................................................... .............42

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ ......................43

ПРИЛОЖЕНИЕ ......................................................................44

**ГЛАВА 1. СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**1.1. Цели и методы финансового анализа**

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных), параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Но не только временные границы определяют альтернативность целей финансового анализа. Они зависят также от целей субъектов финансового анализа, т.е. конкретных пользователей финансовой информации.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа. Основным фактором в конечном счете является объем и качество исходной информации. При этом надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская или финансовая отчетность предприятия - это лишь “сырая информация”, подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Основной принцип аналитического чтения финансовых отчетов - это дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. Но он должен применяться многократно. В ходе такого анализа как бы воспроизводится историческая и логическая последовательность хозяйственных фактов и событий, направленность и сила влияния их на результаты деятельности.

Практика финансового анализа уже выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить 6 основных методов:

горизонтальный (временный) анализ - сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;

вертикальный (структурный) анализ - определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результаты в целом;

трендовый анализ - сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;

анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

сравнительный (пространственный) анализ - это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателем фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стахостатических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как бы прямым (собственно анализ), когда результативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

**1.2. Содержание финансового анализа**

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа (схема 1.1.).

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимися на практике разделением системы бухгалтерского учета в масштабе предприятия на финансовый учет и управленческий учет. Такое разделение анализа несколько условно, потому что внутренний анализ может рассматриваться как продолжение внешнего анализа и наоборот. В интересах дела оба вида анализа подпитывают друг друга информацией.

Анализ

хозяйственной деятельности

Финансовый анализ Управленческий

анализ

Внешний финансовый Внутрихозяйст- Внутрихозяйст

анализ по данным венный финан- венный произ-

публичной финансовой совый анализ водственный

(бухгалтерской) отчет- по данным бух- анализ по дан-

ности галтерского ным управлен-

учета и отчет- ческого учета

ности

**Схема 1.1. Примерная схема финансового и управлен-ческого анализа**

Особенности внешнего анализа и наоборот. В интересах дела оба вида анализа подпитывают друг друга информацией.

Особенностями внешнего финансового анализа являются:

множественность субъектов анализа, пользователей информации о деятельности предприятия:

разнообразие целей и интересов субъектов анализа:

наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности:

ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия:

ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора:

максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности предприятия.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. Этот анализ на основе только отчетных данных, которые содержат лишь весьма ограниченную часть информации о деятельности предприятия, не позволяет раскрыть всех секретов успеха фирмы.

Основное содержание внешнего финансового анализа, осуществляемого партнерами предприятия по данным публичной финансовой отчетности, составляют:

анализ абсолютных показателей прибыли;

анализ относительных показателей рентабельности;

анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;

анализ эффективности использования заемного капитала;

экономическая диагностика финансового состояния предприятия и рейтинговая оценка эмитентов.

Существует многообразная экономическая информация о деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности. Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа. Внутрихозяйственный финансовый анализ использует в качестве источника информации и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и пр.

Основное содержание внутрихозяйственного финансового анализа может быть дополнено и другими аспектами, имеющими значение для оптимизации управления, например такими, как анализ эффективности авансирования капитала, анализ взаимосвязи издержек, оборота и прибыли. В системе внутрихозяйственного управленческого анализа есть возможность углубления финансового анализа за счет привлечения данных управленческого производственного учета, иными словами, имеется возможность проведения комплексного экономического анализа и оценки эффективности хозяйственной деятельности. Вопросы финансового и производственного анализа взаимосвязаны при обосновании бизнес-планов, при контроле за их реализацией, в системе маркетинга, т.е. в системе управления производством и реализацией продукции, работ и услуг, ориентированной на рынок.

Особенностями управленческого анализа являются:

ориентация результатов анализа на свое руководство;

использование всех источников информации для анализа;

отсутствие регламентации анализа со стороны;

комплексность анализа, изучение всех сторон деятельности предприятия;

интеграция учета, анализа, планирования и принятия решения;

максимальная закрытость результатов анализа в целях сохранения коммерческой тайны.

**1.3. Анализ уровней, динамики и структуры**

**финансовых результатов деятельности**

**предприятия**

Большое количество показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, создает методические трудности их системного рассмотрения. Различия в назначении показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, которые в наибольшей степени удовлетворяют его потребности в информации о реальном состоянии данного предприятия. Например, администрацию предприятия интересует масса полученной прибыли и ее структура, факторы, воздействующие на ее величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых балансовой прибыли; прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества, внереализационных результатах деятельности предприятия и др. Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений анализ прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов исследование, во-первых, изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (“горизонтальный анализ” показателей финансовых результатов за отчетный период); во-вторых, исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (что принято называть “вертикальным анализом” показателей); в-третьих, изучение хотя бы в самом обобщенном виде динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов (т.е. “трендовый анализ” показателей).

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия составляется таблица (табл.1.1.), в которой используются данные отчетности предприятия из ф. №2.

Таблица 1.1.

**Анализ уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

За За %

Показатель прошлый отчетный к базисному

период период значению

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1 2 3 4

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Выручка от реализации про-

дукции(работ,услуг) без на-

лога на добавленную сто-

имость и акцизов 158017 243853 154,3

Затраты на производство

реализованной продукции

(работ, услуг) 125312 171434 136,8

Прибыль от реализации

продукции (работ,услуг) 32705 72419 221,4

Результат от прочей реали

зации 410 432 105,4

Сальдо доходов и расходов

от внереализованных

операций +148 - 324 х

Балансовая прибыль 33263 72527 218,0

Чистая прибыль, остающаяся

в распоряжении предприятия 22813 49001 214,8

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Данные табл. 1.1. показывают, что в отчетном периоде предприятие достигло высоких результатов. Балансовая прибыль выросла на 118%, и на такую же величину повысился показатель чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Положительным фактором роста балансовой прибыли явилось увеличение прибыли от реализации продукции за счет роста объема реализации и относительного снижения затрат на производство продукции. Дальнейший анализ должен конкретизировать причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору.

**1.4. Оптимизация объема производства, прибыли**

**и издержек в системе “Директ-костинг”**

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту. Главная факторная цепочка, формирующая прибыль, может быть представлена схемой:

Затраты ---> объем производства ----> прибыль

Составляющие этой схемы должны находится под постоянным внимательным контролем. Эта задача решается на основе организации учета затрат по системе “директ-костинг”, значение которой возрастает в связи с переходом к рыночной экономике.

Оптимизация прибыли предприятия в условиях рыночных отношений требует постоянного притока оперативной информации не только внешнего характера (о состоянии рынка, спроса на продукцию, ценах и т.п.), но и внутреннего - о формировании затрат на производство и себестоимости продукции. Эта информация опирается на систему производственного учета расходов по местам их возникновения и видам изделий, на выявленные отклонения расхода ресурсов от стандартных норм и смет, на данные о калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, учете результатов реализации по видам изделий. Важно отметить, что в зависимости от учетной политики, производимой предприятием в области производственного учета, степень детализации учета затрат, а следовательно и анализа, различны для разных предприятий. Методика анализа прибыли и себестоимости зависит также от полноты включения затрат в себестоимость, наличия раздельного учета переменных и постоянных затрат.

Теоретической базой оптимизации прибыли и анализа затрат является система учета прямых затрат - “директ-костинг”, которую называют еще “системой управления себестоимостью”, или “системой управления себестоимостью”, или “системой управления предприятием”.

Система “директ-костинг” является атрибутом рыночной экономики. В ней достигнута высокая степень интеграции учета, анализа и принятия управленческих решений. Главное внимание в этой системе уделяется изучению поведения затрат ресурсов в связи в зависимости от изменения объемов производства, что позволяет гибко и оперативно принимать решение по нормализации финансового состояния предприятия. Наиболее важные аналитические возможности системы “директ-костинг” следующие: оптимизация прибыли и ассортимента выпускаемой продукции; определение цены на новую продукцию; просчет вариантов изменения производственной мощности предприятия; оценка эффективности производства (приобретения) полуфабрикатов; оценка эффективности принятия дополнительного заказа, замены оборудования и др.

Известно, что для целей управления прибылью и себестоимостью затраты классифицируются по различным признакам. Сущностью системы “директ-костинг” является разделение затрат на производство на переменные и постоянные в зависимости от изменений объема производства. К переменным относятся затраты, величина которых изменяется с изменением объема производства: затраты на сырье и материалы, заработная плата основных производственных рабочих, топливо и энергия на технологические цели и другие расходы. В зависимости от соотношения темпов роста объема производства и различных элементов переменных затрат последние, в свою очередь, подразделяются на пропорциональные, прогрессивные и дигрессивные.

К постоянным принято относить такие затраты, величина которых не меняется с изменением объема производства, например, арендная плата, проценты за пользование кредитами, начисленная амортизация основных фондов, некоторые виды заработной платы руководителей предприятия, фирмы и другие расходы.

Следует отметить, что разделение затрат на постоянные и переменные несколько условно, поскольку многие виды затрат носят полупеременный (полупостоянный) характер. Однако недостатки условности разделения затрат многократно перекрываются аналитическими преимуществами системы “директ-костинг”.

В зарубежной практике для повышения объективности разделения затрат на постоянные и переменные предложены ряд эффективных практических методов: метод высшей и низшей точки объема производства; метод статистического построения сметного уравнения; графический метод и др.

Общие затраты на производство (Z) состоит из двух частей: постоянной (Z const) и переменной (Zvar), что отражается уравнением:

Z = Z const + Z var,

или в расчете затрат на одно изделие

Z = (C o + C 1) X ,

где Z - общие затраты на производство;

X - объем производства (количество единиц изделий);

Co **-** постоянные затраты в расчете на единицу изделия

(продукции);

С 1 - переменные затраты на единицу изделия (ставка

переменных расходов на единицу изделия).

Для построения уравнения общих затрат и разделения их на постоянную и переменную части по методу высшей и низшей точки используется следующий алгоритм.

1. Среди данных об объеме производства и затратах за

период выбираются максимальные и минимальные

значения соответственно объема и затрат;

2. Находятся разности в уровнях объема производства

и затрат.

3. Определяется ставка переменных расходов на одно

изделие путем отнесения разницы в уровнях затрат

за период (разность между максимальным и минимальным

значениями затрат) к разнице в уровнях объема

производства за тот же период.

4. Определяется общая величина переменных расходов

на максимальный (минимальный) объем производства

путем умножения ставки переменных расходов на

соответствующий объем производства.

5. Определяется общая величина постоянных расходов

как разность между всеми затратами и величиной

переменных расходов.

6. Составляется уравнение совокупных затрат, отражающее

зависимость изменений общих затрат от изменения

объема производства.

Покажем порядок расчетов на примере. В табл. 1.3. приведены исходные данные об объеме производства и затратах за анализируемый период (по месяцам).

Из табл. 1.3. видно, что максимальный объем производства за период составляет 170 шт., минимальный - 100 шт. Соответственно максимальные и минимальные затраты на производство составили 98 тыс.руб. и 70 тыс. руб. Разность в уровнях объема производства составляет 70 шт. (170 - 100), а в уровнях затрат - 28 тыс. руб. (98 - 70).

Ставка переменных расходов на одно изделие составит 400 руб. (28000 : 70).

Общая величина переменных расходов на минимальный объем производства составит 40 тыс.руб. (100 . 400), на максимальный объем - 68 тыс.руб. (170 . 400).

Общая величина переменных расходов на минимальный объем производства составит 40 тыс.руб. (100 . 400), а на максимальный объем - 68 тыс.руб. (170 . 400).

Общая величина постоянных затрат определяется как разность между всеми затратами на максимальный (минимальный) объем производства и переменными затратами. Для нашего примера она составит 30 тыс.руб. (70 - 40, или 98 - 68).

Уравнение затрат для данного примера имеет вид

Z = 30 + 0,4 . X,

где: Z - общие затраты,

X - объем производства.

Графические уравнение затрат отображается прямой линией, проходящей через три характерные точки (рис. 1.3.). На оси ординат (оси затрат на производство) линия проходит через точку, соответствующую величине постоянных расходов. Линия постоянных расходов параллельна оси абсцисс (оси объема производства. Линия затрат проходит также через точки пересечения максимального и минимального объемов производства с соответствующими значениями общий затрат на производство.

Степень реагирования издержек производства на изменения объема продукции может быть оценена с помощью так называемого коэффициента реагирования затрат. Этот коэффициент вычисляется по формуле

Z

K = ---

N

где: K - коэффициент реагирования затрат на изменения

объема производства;

Z - изменения затрат за период/ в %;

N - изменения объема производства/ в %.

Z

200 Линия изменения затрат

Затраты на

производство

100  **С**

70 **В**

50 **Д**  Постоянные расходы

**А**

Х

0 50 100 200 400

Объем выпуска (шт.)

**Рис. 1.3. Зависимость изменения затрат от объема**

**выпуска продукции**

АВС - линия изменения затрат;

АД - линия постоянных расходов;

А - точка, соответствующая величине постоянных затрат;

В - низшая точка объема производства (затрат);

С - высшая точка объема производства (затрат)

Для постоянных расходов коэффициент реагирования затрат равен нулю (К = 0). В зависимости от значения коэффициента реагирования выделяют типовые хозяйственные ситуации, которые перечислены в таблице 1.4.

Таблица 1.4.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Значения коэффициента Характер поведения

реагирования затрат затрат

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

К = 0 Постоянные затраты

0 < К < 1 Дигрессивные затраты

К = 1 Пропорциональные затраты

К > 1 Прогрессивные затраты

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В табл. 1.5. представлены различные варианты поведения затрат в зависимости от изменения объема производства.

Таблица 1.5.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Объем Варианты изменения в расчете на единицу

производства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

продукции,ед. К=0 К= 1 К = 0,8 К = 1,5

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

10 1 4 4 4

20 0,5 4 3,2 6

30 0,33 4 3,16 9

40 0,25 4 2,69 13,5

50 0,20 4 2,16 20,2

60 0,16 4 1,72 30,3

70 0,14 4 1,37 45,5

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Из таблицы 1,5 видно, что общие затраты для всех вариантов при объеме производства 10 ед. при пропорциональном росте затрат (К = 1) общие затраты составят 290 тыс. руб. (0,14 . 70 + 4 . 70). При прогрессивном росте затрат (К = 1,5) общие расходы составят 3186 тыс. руб. (0,14 . 70 + 45,5 . 70). Дигрессивное изменение затрат (К = 0,8) даст общие расходы в сумме 106 тыс.руб. На рис. 1.4. дано графическое изображение поведения затрат в зависимости от изменения объема изображения поведения затрат в зависимости от изменения объема производства. Аналогично можно построить график поведения затрат в расчете на единицу продукции.

Z Z1(Прогрессивные

расходы)

Затраты на Z2 (Пропорциональные

производство расходы)

(тыс.руб.) K > 1

K = 1

Z3 (Дигрессивные

расходы)

0 < K < 1

Zconst

К = 0 (Постоянные расходы)

Х

О Объем выпуска

(шт.)

**Рис. 1.4. Графическое изображение вариантов изменения**

**затрат в зависимости от объема производства**

**продукции**

Чтобы обеспечить снижение себестоимости и повышения прибыльности работы предприятия необходимо выполнять следующее условие: темпы снижения дигрессивных расходов должны превышать темпы роста прогрессивных и пропорциональных расходов.

Важным аспектом анализа постоянных расходов является деление их на полезные и бесполезные (холостые). Это деление вязано со скачкообразным изменением большинства производственных ресурсов. Например, предприятие не может приобрести полстанка. В связи с этим затраты ресурсов растут не непрерывным образом, а скачкообразно, в соответствии с размерностью того или иного потребляемого ресурса. Таким образом, постоянные затраты можно представить как сумму полезных затрат и бесполезных, не используемых в производственном процессе.

Zconst = Zполезные + Z бесполезные.

Величину полезных и бесполезных затрат можно исчислить, имея данные о максимально возможном (Nmax) и фактическом объеме производимой продукции (Nэфф.)

Zconst

Z бесполезные = (Zmax - Zэфф.) . ---------

N max

Легко вычислить и величину полезных расходов

Zconst

Zполезные = Nэфф. .---------

Nmax

Анализ и оценка бесполезных затрат дополняется изучением всех непроизводительных расходов предприятия. Этот вопрос рассматривается далее.

Разделение затрат на постоянные и переменные, а постоянных - на полезные и бесполезные является первой особенностью директ-костинга. Ценность такого разделения - в упрощении учета и повышения оперативности получения данных о прибыли.

Второй особенностью системы директ-костинг является соединение производственного и финансового учета. По системе директ-костинг учет и отчетность на предприятиях организованы таким образом, что появляется возможность регулярного контроля данных по схеме “затраты-объем-прибыль№. Основная модель отчета для анализа прибыли выглядит следующим образом.

Объем реализации 1500

Переменные затраты 1000

Маржинальный доход 500

Постоянные расходы 300

Прибыль (чистый доход) 200

Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами. Он представляет собой, с другой стороны, сумму постоянных расходов и чистого дохода. Это обстоятельство позволяет строить многоступенчатые ответы, что важно для детализации анализа.

Многочисленность составления отчета о доходах является третьей особенностью системы директ-костинг. Так, если в приведенном выше отчете примененные затраты подразделить на производственные и непроизводственные, то отчет станет трехступенчатым. При этом сначала определяется производственный маржинальный доход, затем доход в целом, затем чистый доход. Например,

Объем реализации 1500

Переменные производственные затраты - 900

Производственный маржинальный доход - 600

Переменные производственные затраты - 100

Маржинальный доход - 500

Постоянные расходы - 300

Прибыль (чистый доход) - 200

Четвертой особенностью системы директ-костинг является разработка методики экономико-математического и графического представления и анализа отчетов для прогноза чистых доходов.

В прямоугольной системе координат строится график зависимости себестоимости (затрат и дохода) от количества единиц выпущенной продукции, а по горизонтали - количество единиц продукции (рис. 1.5.). В точке критического объема производства (К) нет прибыли и нет убытка. Справа от нее заштрихована область чистых прибылей (доходов). Для каждого значения (количества единиц продукции) чистая прибыль определяется как разность между величиной маржинального дохода и постоянных расходов.

Слева от критической точки заштрихована область чистых убытков, которая образуется в результате превышения величины постоянных расходов над величиной маржинального дохода.

Аналитические возможности системы директ-костинг раскрываются наиболее полно при исследовании связи себестоимости с объемом реализации продукции и прибылью. Запишем исходное уравнение для анализа. Объем реализации продукции или выручки (N) связан с себестоимостью (Z) и прибылью от реализации ® следующим соотношением: N = Z + R.

Если предприятие работает прибыльно, то значение R > 0, если убыточно, тогда R < 0. Если R = 0, то нет ни прибыли, ни убытка и выручка от реализации равна затратам. Точка перехода из одного состояния в другое (при R = 0) называется критической точкой. Она применительна тем/ что позволяет получить оценки объема производства, цены изделия, выручки, уровня постоянных расходов и др. показателей, исходя из требований общего финансового состояния предприятия. Для критической точки имеем N = Z или N = Zconst + Zvar.

N, Z N

Доход,

затраты Прибыль Маржинальный

доход

Z

**К** Постоянные

расходы

Убыток

Переменные

расходы

q

0 Количество единиц

продукции

**Рис. 1.5. График взаимосвязи показателей объема**

**производства затрат и прибыли**

Если выручку представить как произведение цены продаж единицы (р) и количества проданных единиц (q), а за траты пересчитать на единицу изделия, то получим развернутое уравнение

p . q = Zc + Zv . q

где; Zc - постоянные расходы на весь объем производства

продукции;

Zv - переменные расходы в расчете на единицу изделия.

Это уравнение является основным для получения необходимых оценок.

1. Расчет критического объема производства

q (p - Zv) = Z c

Z c Z c

q = --------------- = -----

p - Zv d

где: q - объем производства продукции (количество

единицы изделий);

d - маржинальный доход на единицу изделия, руб.

Маржинальный доход на весь выпуск определяется как разность между выручкой и суммой переменных затрат.

**1.5. Значение чистой прибыли, остающейся в**

**распоряжении предприятия**

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется: на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники; на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования; улучшения качества продукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплату процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и др.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям; дивиденды по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятий. Производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленных законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание или питание отдельных категорий работников, относимое на затраты производства в соответствии с действующим законодательством).

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной коньюктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит не только источником финансирования производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и используется в случаях нарушения предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при наблюдении требований по охране окружающей Среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

В случаях утаивания прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды также взыскиваются штрафные санкции, источники уплаты которых является чистая прибыль.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятия вправе создавать финансовый резерв, т.е. рисковый фонд.

Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного фонда. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Кроме того покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, разработку и внедрение новой техники, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятия при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения предпринимательской деятельности.

**ГЛАВА II. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

**НА ПРИМЕРЕ ОАО “ЧЕБОКСАРСКИЙ**

**ЭЛЕКТРОАППАРАТНЫЙ ЗАВОД”**

**2.1. Динамика финансовых результатов**

**деятельности предприятия.**

Большое количество показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, создает методические трудности их системного рассмотрения. Различия назначения показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, которые в наибольшей степени удовлетворяют его потребности в информации о реальном состоянии данного предприятия, Например, администрацию предприятия интересуют масса полученной прибыли и ее структура, факторы воздействующие на ее величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых балансовой прибыли: прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества, внереализационных результатах деятельности предприятия и др. Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений анализ прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов исследование, во-первых, изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (“горизонтальный анализ” показателей финансовых результатов за отчетный период); во-вторых, исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (что принято называть “вертикальным анализом” показателей); в-третьих, изучение хотя бы в самом обобщенном виде динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов (то есть “трендовый анализ” показателей).

Себестоимость продукции, как уже отмечалось, основной фактор, определяющий доходность предприятия, которая характеризуется абсолютными и относительными показателями. К абсолютным относят; прибыль от реализации продукции, доходы от внереализационной деятельности, балансовая прибыль, чистая прибыль. Среди относительных наибольшее значение имеют: уровень рентабельности продукции, структура выручки от реализации продукции, структура балансовой прибыли.

Для динамических исследований в современных условиях сильных инфляционных процессов возрастает значимость относительных показателей для обеспечения их сопоставимости.

Анализ доходности производственно-хозяйственной деятельности ОАО “ЧЭАЗ” за 1995-1996 г.г. показал (Приложение. Табл. 1) следующее:

1. Изменилась структура выручки от реализации продукции.

Она увеличилась на 25186436 тыс. руб. Доля издержек

производства по сравнению с 1995 г. увеличилась на 13,2%

и составила за 1996 г. 79,2%.

2. Прибыль от реализации продукции по сравнению с 1995

годом уменьшилась на 10,7% и составила в 1996 г. 21,0%,

то есть 18175303 тыс.руб.

3. Произошло увеличение доли коммерческих расходов на

0,2% и доля коммерческих расходов в процентах к

выручке составила в 1996 г. 2,6%.

4. Произошло снижение уровня рентабельности продукции.

Так, если в 1995 году рентабельность продукции

составила 46,5%, то в 1996 году она составила 22,3%.

Рассмотрим таблицу “Анализ доходности Чебоксарского электроаппаратного завода за 1996 г.”, можно увидеть, что выручка от реализации продукции достигла наибольшей величины в 1996 году в четвертом квартале, но и уровень себестоимости также увеличился до 20357805 тыс. руб. (до 80,5%).

Коммерческие расходы в четвертом квартале по сравнению с третьим кварталом 1996 г. увеличилась и составили в процентах к выручке 2,9%. Прибыль от реализации в четвертом квартале 1996 г. составила 4181411 тыс.руб. В процентах к выручке прибыль от реализации продукции в четвертом квартале 1996 г. составила 16,5%. Рентабельность продукции к концу 1996 г. снизилась до 20,0%. Поэтому основным резервом повышения доходности предприятия, улучшение финансового положения является снижение уровня издержек производства и выявление факторов, определяющих их изменение.

Рассмотрим динамику выпускаемой продукции на ОАО “ЧЭАЗ” за 1995-1996 г.г.

Выпуск продукции в стоимостном и натуральном выражении характеризуется следующими данными (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика выпуска продукции на ОАО “ЧЭАЗ”**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Показатели Еди.изм. 1995 1996 96/95, %

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Объем пр-ва продукции в млн.руб. 143034 21804 х

действующих оптовых ценах

соответствующего периода

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Объем пр-ва продукции в млн.руб. 206627 207640 100,5

действующих сопостави-

мых ценах

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Объем реализованной про- млн.руб. 154544 201295 х

дукции в действу-х опто-

вых ценах

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Производство основных

видов продукции: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Аппаратура низковольтная млн.руб. 167822 173329 103,3

электрическая

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Низковольтные комплект- шт. 17897 16918 94,5

ные устройства

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Комплектные компл. 634 577 91,1

электроприводы

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Панели защиты шт. 509 580 113,9

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Комплекты защиты шт. 9123 8142 89,2

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Панели энергетические шт. 1886 2163 114,7

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Реле управления и защиты шт. 450312 402142 89,3

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контакторы шт. 57895 40043 69,2

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Высоковольтная аппаратура млн.руб. 8070 7805 96,7

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Устройства комплектные яч. 289 265 91,7

распределительные

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Товары народного потребле- млн.руб. 23902 23297 97,5

потребления в действующих

в сопоставимых ценах

В отчетном году предприятие достигло прироста объема производства продукции на 0,5%. Однако по отдельным видам продукции, в том числе и товарам народного потребления выпуск снизился.

Основной причиной, повлиявшей на снижение производства отдельных видов продукции является продолжающийся спад производства машин и оборудования в отраслях машиностроения. Объем реализации продукции (по оплате) составил 93,7% от объема производства, в том числе в отчетном году заключено 2179 договоров на поставку продукции, в том числе:

товаров народного потребления - 12

бартерные поставки - 99

Поставка продукции по видам сложилась следующим образом:

Таблица 2

**Поставка продукции на ОАО “ЧЭАЗ” за 1996 год**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вид продукции Поставлено, Уд. вес в

млн. руб. общем объеме

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Реле 52552 25,7

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контакторы 19966 9,8

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Низковольтные комплектные 39233 19,2

устройства

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Панели защиты 19114 9,3

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Панели энергетические 13574 6,6

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Комплекты защиты 6894 3,4

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Комплектные электроприводы 9706 4,7

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Комплектные распредустройства 7679 3,8

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Товары народного потребления 23914 5,8

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Прочие виды продукции 11916 5,8

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

По сравнению с прошлым годов увеличились поставки по низковольтным комплектным устройствам на 18,9%, по панелям защиты на 8,9%. В то же время уменьшились поставки по реле (к уровню прошлого года они составили 78,6%), по контакторам (78%), комплектам защиты (75,5%), панелям энергетическим (91,6%).

Поставка продукции производилась в 69 административных регионов Российской Федерации, 9 стран ближнего зарубежья и в страны дальнего зарубежья. Доля поставок в Российскую Федерацию составила 91,7%, в страны ближнего зарубежья - 7,2%, в страны дальнего зарубежья - 1,1%

Рассмотрим взаимосвязь и взаимовлияние себестоимости и прибыли. Себестоимость продукции за отчетный период характеризуется следующими данными:

Таблица 3

**Взаимосвязь себестоимости и прибыли на ОАО “ЧЭАЗ”**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ед. 1995 1996 Уд. вес в

изм. общей сумме

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1995 1996

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Затраты на производ- млн. 112124 162063 100,0 100,0

ство продукции,в т.ч. руб.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Материальные затраты -”- 56041 82613 50,0 50,0

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Затраты на оплату

труда -”- 20582 34564 18,3 21,3

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Отчисления на соц.

нужды -”- 8135 13694 7,3 8,4

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Амортизация основных -”- 4911 15217 4,4 9,4

фондов

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Прочие затраты -”- 22455 15975 20,0 9,9

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Себестоимость

товарной -”- 100655 155311 х х

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Товарная продукция в -”- 143034 214804 х х

действующих ценах

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Затраты на рубль руб. 0,704 0,723 х х

товарной продукции

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Рентабельность

товарной продукции % 42,1 38,3 х х

Затраты на 1 руб. товарной продукции увеличились с 0,704 рубля в 1995 году до 0,723 рубля в 1996 году.

В структуре затрат на производство незначительно возросла доля затрат на оплату труда - на 3 пункта, амортизации основных фондов - на 5 пунктов, значительно снизились прочие затраты - на 10,1 пункта за счет уменьшения платежей за использование банковским кредитом.

Одним из условий функционирования системы управления затратами является изучение взаимосвязи и взаимовлияния себестоимости продукции, выполненных работ и услуг. В условиях растущей инфляции цен на потребляемые в процессе производства ресурсы и соответственно цен на готовую продукцию изучение динамики этих показателей в абсолютных величинах без индексации невозможно. Вместе с этим, в существующей периодической экономической печати публикуются лишь усредненные коэффициенты перерасчета не отражающие отраслевую специфику и территориальное расположение предприятий. В связи с этим, нами при изучении динамики себестоимости продукции и объемов производства были использованы цепные индексы, которые наиболее точно отражают в настоящее время тенденцию изучаемых показателей.

Таблица 4

**Динамика темпов изменения объемов производства**

**и себестоимости продукции на ОАО “ЧЭАЗ” за 1995-1996 гг.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Цепные индексы, %

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Показатели 1995 1996

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

11 к 1 III к I IV к III II к I III к II IV к III

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Объем 138,5 156,4 130,0 143,7 131,7 156,1

производства в

сопоставимых

ценах \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Полная 66,7 73,2 80,4 98,4 102,8 125,5

себестоимость

товарной

продукции

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Представленные в табл. 6 данные о темпах изменения объема производства и себестоимости продукции на ОАО “ЧЭАЗ” за 1995-1996 годы свидетельствуют:

1. Тенденции о опережении темпов роста объема производства над темпами роста себестоимости продукции как в 1995 году так и в 1996 году.

2. О росте уровня себестоимости продукции, что повлияло

непосредственно на снижение уровня рентабельности

продукции и соответственно на величину недополученной

прибыли.

Наглядно изобразить динамику темпов изменения объема производства и себестоимости продукции на ОАО “ЧЭАЗ” можно следующим образом (рис. 3,4.).

2. Затраты на производство продукции в 1996 году увеличились по сравнению с 1995 годом почти в два раза и составили 70107708 тыс.руб.

3. Прибыль от реализации продукции в 1996 году уменьшилась

на 2551697 тыс.руб. Такое снижение прибыли в 1996 году

объясняется увеличением затрат на производство

продукции. Наибольшего значения прибыль достигла в

четвертом квартале 1996 года (4915942 тыс.руб.)

4. Прочие операционные доходы, как и прочие операционные

расходы в 1996 году увеличились, соответственно на

48480414 тыс.руб. и на 41985160 тыс.руб.

5. Внереализационные доходы в 1996 году снизились на

384714 тыс.руб. и составили 138541 тыс.руб. Необходимо

отметить, что внереализационная деятельность ОАО

“ЧЭАЗ” во втором квартале 1996 г. была убыточной. Она

принесла убытков на сумму 1845087 тыс.руб. В следствие

чего предприятие во втором квартале 1996 г. получило

убыток на сумму 1440674.

6. Балансовая прибыль предприятия в 1996 году по

по сравнению с 1995 годом уменьшилась на 9459251

тыс.руб.

Анализ уровня и динамики финансовых результатов деятельности предприятия показал, в связи с тем, что увеличились затраты на производство продукции прибыль от реализации продукции (работ, услуг, уменьшилась. Уменьшение балансовой прибыли в 1996 году произошло из-за снижения внереализационных доходов и увеличения внереализационных расходов.

**2.2. Анализ безубыточности на примере ОАО**

**“Чебоксарский электроаппаратный завод”**

Одним из важнейших направлений совершенствования системы управления себестоимостью продукции является прогнозирование зависимости величин затрат по производству продукции, выручки от ее реализации от объема производства.

Это в свою очередь позволяет определить предполагаемую прибыль исходя из предполагаемого состояния расходов, обеспечивающую безубыточную деятельность предприятия. Сущность изучения данной взаимосвязи, как было уже отмечено, связана с классификацией затрат по их соотношению к объему производства на постоянные и переменные.

Рассмотрим взаимосвязь объема производства, себестоимости и дохода на примере ОАО “ЧЭАЗ”.

При классификации издержек производства были учтены отраслевые особенности предприятия. Так, в частности, в состав переменных расходов были отнесены потери от брака, являющиеся неизбежными в данной отрасли и взаимосвязанными с изменением объема производства. Также детально были расклассифицированы общепроизводственные расходы в зависимости от изменения объема производства. Классификация издержек производства в целом и в том числе общепроизводственных расходов представлена в таблицах 13-15. Так же представлена в таблице (Приложение) структура выручки от реализации продукции на ОАО “ЧЭАЗ”.

Необходимо отметить, что в виду того, что на ОАО “ЧЭАЗ” выпускается большой ассортимент продукции для определения критического объема производства, продукция, выпускаемая на ОАО “ЧЭАЗ” была разбита на группы. Данные для расчета точки безубыточности взяты из калькуляционных ведомостей головного завода ОАО “ЧЭАЗ”. Основная номенклатура выпускаемой продукции на ОАО “ЧЭАЗ” разбита на следующие группы:

1. Аппаратура низковольтная:

2. Низковольтные комплектные устройства;

3. Контакторы;

4. Реле;

5. Панели энергетики;

6. Спецкоммутационная аппаратура;

7. Коробки соединительные;

8. Товары народного потребления;

Такая же группировка продукции сохранена для расчета критического объема производства. При определении критического объема производства были использованы средние величины, рассчитанные по данным за соответствующие периоды и отраженные в таблицах.

Расчет критического объема производства за 1995 и 1996 года производился с использование формул, которые представлены в пункте “Принципы и показатели теории безубыточности”.

Расчет представлен в таблицах 8,9 (Приложение) и в виде графиков.

Анализ проводится при помощи графика взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли. Такой график был построен для восьми видов продукции, выпускаемой на ОАО “ЧЭАЗ” в 1996 году и представлен на рис.

Показанные с помощью графиков и расчетов, приведенных в таблицах, может быть дана следующая экономическая интерпретация. Там, где пересекаются линии выручки и себестоимости (критическая точка) достигается состояние убыточности, поскольку общий доход в этой точке является достаточным для того, чтобы покрыть постоянные и переменные расходы. При объеме реализации ниже этой точки предприятие не может покрыть все затраты и, следовательно, финансовым результатом его деятельности являются убытки. При объеме реализации выше этой точки финансовый результат положительный, то есть его деятельность предприятия становится прибыльной.

В условиях рыночной экономики рассмотренная система взаимосвязи дает также информацию о возможности использования в конкурентной борьбе “демпинга” - продажи товаров по заведомо заниженным ценам, что связано с установлением нижнего предела цены, равной себестоимости в части переменных затрат.

Использование данного метода в управлении себестоимостью продукции позволяет предприятию оперативно реагировать на изменение маржинального дохода в целом и по отдельным изделиям. Этот метод позволяет лучше выявить изделия с большей рентабельностью, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате распределения постоянных расходов между изделиями.

I инт. больше 100000 шт.

II инт. 30-50 тыс. шт.

III инт. 20-30 тыс.шт.

IV инт. 10-20 тыс.шт.

V инт. меньше 10 тыс.шт.

Было выявлено, что критический объем производства товаров народного потребления составил 172000 шт., что попадает в первый интервал, то есть это максимальный критический объем производства за 1996 год. Критический объем производства за 1996 год. Критический объем производства групп изделий, которую составляют аппаратура низковольтная и спецкоммутационная аппаратура был рассмотрен в интервале от 30000 до 50000 шт.; критический объем производства реле составил 17700 шт. И был рассмотрен в интервале от 10000 до 20000 шт. Четыре вида изделий: низковольтные комплектные устройства, контакторы, панели энергетики, коробки соединительные были рассмотрены в последнем интервале, критический объем которых составил меньше 10000 шт. Приведенные расчеты критического объема производится по видам продукции говорят о том, что в случае реализации ниже этого объема, предприятие не сможет покрыть все свои затраты. При объеме реализации большем этого объема, финансовый результат положительный, то есть деятельность предприятия будет прибыльной.

Критический объем реализации может быть использован для расчета запаса финансовой прочности продукции, который означает отдаленность фактической выручки от реализации продукции от точки безубыточности. Превышение фактического уровня над точкой безубыточности свидетельствует о запасе. Расчеты запасов финансовой прочности в свою очередь, необходимы для определения ассортиментной политики предприятия. Расчеты запасов финансовой прочности по видам продукции помогают сделать правильный выбор приоритетного товара, то есть того товара, выпуск которого будет выгоден предприятию и следовательно принесет доход. На основании данных о критическом объеме производства по видам изделий были произведены расчеты запасов финансовой прочности по видам продукции. Так, на наш взгляд. ОАО “ЧЭАЗ” выгодно производить: коробки соединительные (запас финансовой прочности составил 67%), низковольтные комплектные устройства (55%), аппаратуру низковольтную (51,2%), панели энергетики (49,2%), контакторы (39,2%), спецкоммутационную аппаратуру (40%).

Как было отмечено выше, результаты анализа безубыточности могут быть использованы для решения задач, связанных с планирование ассортимента, обновлением выпускаемой продукции, что особенно важно в условиях рыночной экономики.

Рассмотрим некоторые особенности применения данного метода при разработке ассортиментного плана в ситуации падения спроса на один из выпускаемых видов продукции. Предположим, предприятие производит восемь видов продукции: низковольтную аппаратуру, низковольтные комплексные устройства, контакторы, реле, панели энергетики, спецкоммутационную аппаратуру, коробки соединительные, товары народного потребления. Спрос на продукцию стабилен, но предположим, коробки соединительные перестали пользоваться спросом. У предприятия есть возможность заменить ее спецкоммутационной аппаратурой, изготавливаемой на том же оборудовании, но с меньшими переменными затратами. Однако продажная цена спецкоммутационной аппаратуры ниже. Требуется определить, позволит ли такая замена сохранить выручку от реализации на базисном уровне в объеме 87292 млн.руб. и не приедет ли это к потере прибыли. Постоянные затраты при обоих вариантах составляют 18045 млн. руб.

Таблица 8

**Исходные данные для определения возможности**

**изменения ассортиментного плана**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Вид Цена Перемен. Уд. вес в объеме

продукции единицы затраты реализации

прод-ции, на одно \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

т.р. вариант 1 вариант 2

изд.,т.р.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Низков. аппарат.(А) 602 342 18,9 18,9

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Низков.комплектные 2280 1248 19,2 19,2

устройства (В)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Контакторы (С) 258 161 9,8 908

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Реле (D) 192 126 25,7 25,7

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Панели энергет.(Е) 11104 6395 6,6 6,6

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Спецкомм.аппар.(F) 21 13 8,1 -

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Коробки соединит.(G) 246 116 - 8,1

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Товары народного

потребления (J) 27 19 11,7 11,7

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Итого - - 100,0 100,0

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приведем все необходимые расчеты для первого - базового варианта ассортиментного плана.

1. Выручка от реализации для продукции:

А - 87292 х 0,189 = 16498 млн.руб.

В - 87292 х 0,192 = 16760 млн.руб.

С - 87292 х 0,098 = 8555 млн.руб.

D - 87292 х 0,257 = 22434 млн. руб.

E - 87292 х 0,066 = 5761 млн.руб.

G - 87292 х 0,081 = 7071 млн.руб.

J - 87922 х 0,117 = 10213млн.руб.

Итого 87292 млн.руб.

Что подтверждает правильность рассчитанных показателей выручки от реализации по видам продукции.

2. Количество реализуемой продукции:

А - 16498000/602 = 27405 шт.

B - 16760000/2280 = 7351 шт.

C - 8555000.258 = 33159 шт.

D - 22434000/192 = 116844 шт.

E - 5761000/11104 = 519 шт.

G - 7071000/246 = 28744 шт

J - 10213000/27 = 378259 шт.

3. Совокупная маржинальная прибыль по видам продукции:

A - (602076 - 341568) х 27405 = 7139 млн.руб.

B - (2280427 - 1248106) х 7351 = 7589 млн.руб.

C - (257835 - 160883) х 33159 = 3215 млн.руб.

D - (191553 - 126055) [ 116844 = 7653 млн.руб.

E - (11103738 - 6395250) х 2444 млн.руб.

G - (245959 - 116419) х 3723 млн.руб.

J - (26594 - 18622) х 378259 = 3015 млн.руб.

4. Совокупная маржинальная прибыль на весь объем реализации составила 34778 млн.руб.

5. Чистая прибыль: 34778 - 18045 = 16733 млн.руб.

Для сравнения выгодности первого и второго вариантов достаточно заменить продукцию G на F, поскольку остальные виды продукции в структуре реализации постоянны. Так как доли G и F в объеме реализации одинаковы, выручка от реализации продукции F также составит 7071 млн.руб.

Количество реализуемой продукции F равно:

7071000/21 = 336714 шт.

Совокупная маржинальная прибыль по продукции F:

(20745 - 12810) х 336714 = 2672 млн.руб.

а совокупная маржинальная прибыль с учетом замены позиции G ассортиментного плана на F составит: 33727 млн.руб.

Тогда чистая прибыль по варианту 2:

33727 - 18045 = 15682

Это на 15682 - 16733 = - 1051 меньше, чем по первому варианту, это вызвано меньшей прибыльностью изделия F по сравнению с изделием G.

Доля минимальной прибыли в цене изделия G составляет:

(245959 - 116419)/ 245959 = 0,53

в цене изделия F (20745 - 12810)(2745 = 0,38

Этот вывод подтверждает и показатель рентабельности продаж:

R продаж 1-го варианта = 16733/87292 х 100 = 19,2%

R продаж 2-го варианта = 15682/87292 х 100 = 18,0%

Таким образом, предприятию не выгодно заменить изделие G ассортиментного плана на изделие F.

Планирование ассортимента согласно описанному методу возможно при полной загрузке оборудования, что является ограничивающим фактором, или напротив, с учетом недогрузки производственных мощностей, что особенно актуально в условиях спада производства.