## 1. АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «АГАТ»

### 1.1. Определение влияния на прирост объема продаж факторов, связанных с использованием трудовых ресурсов, на прирост выручки от продаж продукции по сравнению с прошлым годом.

На изменение объема продаж в отчетном году по сравнению с прошлым годом влияют изменения численности рабочих (ЧР), количества отработанных дней (Д), продолжительности рабочей смены (П) и среднечасовой выработки (ЧВ).

Таблица 1

Анализ влияния на объем продаж отдельных факторов, связанных с использованием трудовых ресурсов

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Прошлый год | Отчетный год | Динамика показателя (%) | Разница, % (+,-) | Влияние фактора, тыс. руб.  (гр. 4× стр. 4 гр.1 : 100) | Фактор, повлиявший на изменение |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Численность рабочих, чел. (ЧР) | 8150 | 8750 | 107,362 | +7,362 | 302,40 | 302,40  влияние изменения численности рабочих |
| 2 | Число отработанных человеко-дней (Д) | 1956000 | 2091250 | 106,915 | -0,447 | 284,04 | -18,360  влияние изменения числа дней отработанных одним рабочим |
| 3 | Число отработанных человеко-часов (П) | 14670000 | 16730000 | 114,042 | +7,127 | 576,79 | 292,75  влияние изменения средней продолжительности рабочего дня |
| 4 | Объем продаж  (без НДС) V | 4107600 | 4517100 | 109,969 | -4,073 | 409,49 | -167,30  влияние изменения среднечасовой выработки |

Степень влияния факторов, связанных с использованием трудовых ресурсов рассчитаем методом относительных отклонений:

1. Рассчитаем динамику изменения числа рабочих

% динамики=8750/8150=107,36%

1. Определим величину отклонения числа рабочих отчетного года по сравнению с предыдущим годом

Отклонение = %динамики -100%= 107,36%-100%=7,36%

1. Рассчитаем влияние данного фактора на изменение объема продаж

Влияние фактора = V0\*отклонение/100=4107600\*7,36/100=302,40тыс. рублей.

Аналогичным способом рассчитаем и остальные факторы.

Определив влияние на изменение объема продаж всех факторов

∆V=302,40+284,04+576,79=1163.23 тыс.руб.

Можно говорить о том, что на предприятии ООО «АГАТ» произошел рост объема продаж на 1163.23 тыс.руб. по сравнению с предыдущим годом. На данное изменение оказали влияние следующие факторы:

Увеличение числа рабочих на 600человек в отчетном году привело к увеличению объема продаж на 302,40 тыс.рублей или на 7,37%

Уменьшение в отчетном году среднего числа дней отработанных одним рабочим на 1 день, вызванное увеличением целодневных потерь рабочего времени или дополнительными выходными в связи с праздниками снизили объем продаж на 284,04тыс.руб.

В отчетном году на 0,5часа увеличилась средняя продолжительность рабочего дня по сравнению с прошлым годом. Уменьшение внутрисменных потерь рабочего времени в отчетном периоде позволило увеличить объем продаж на 576,79тыс.рублей.

Для ОАО «Агат» общий резерв увеличения объема продаж за счет лучшего использования трудовых ресурсов составляет 185663тыс. руб. (интенсивный фактор) (18360+167302) это может говорить о снижении внутрисменных простоев, а также полной их ликвидации, что является внутренним резервом роста.

#### **1.2. Определение влияния на объема продаж отдельных факторов, связанных с использованием материалов**

Полученные данные обобщим в таблице №2 и охарактеризуем в пояснениях к результатам произведенных расчетов.

Влияние факторов, связанных с использованием материалов, на объем продаж, можно выявить на основе двухфакторной модели: V = МЗ × Мо,

где: МЗ – сумма потребленных материалов на производство продукции;

Мо – материалоотдача.

Расчет влияния данных факторов производится в таблице 2 способом абсолютных разниц:

ΔV (МЗ) = Δ МЗ × Мо0;

ΔV(Мо) = Δ Мо × МЗ1.

Таблица 2

Анализ степени влияния на объем продаж отдельных факторов, связанных с использованием материалов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п\п | Показатель | Условное обозначение | Прошлый год (0) | Отчетный год (1) | Отклонение (+, -) |
| А | Б | В | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Объем продаж (без НДС), тыс. руб. | V | 4107600 | 4517100 | +409500 |
| 2 | Стоимость материалов в себестоимости продаж (данные из формы № 5), тыс. руб. | MЗ | 782400 | 903420 | +121020 |
| 3 | Материалоотдача проданной продукции (стр. 1: стр.2) | M0 | 5,25 | 5 | -0,25 |
| 4 | Степень влияния следующих факторов: |  |  |  |  |
| 5 | изменения стоимости материалов в себестоимости продаж (121020\*5,25 ) | ∆V(MЗ) | Х | Х | +635355 |
| 6 | изменения материалоотдачи продаж (-0,25\*903420) | ∆VMО) | Х | Х | -225855 |

Зная объем продаж V и стоимость материалов в себестоимости продаж МЗ найдем материалоотдачу проданной продукции Мо

Мо(пр.г.)=4107600/782400=5,25

Мо(отч.г.)= 4517100/903420=5

Отклонение в материалоотдаче проданной продукции составит -0,25

Исходя из сделанных расчетов представленных в таблице №2 можно делать вывод о том, что на предприятии произошел рост объема продаж на 409500тыс.руб по сравнению с предшествующим годом.

Положительное влияние на объем продаж оказал экстенсивный фактор, т.е. увеличение в отчетном году стоимости материалов в себестоимости продаж на 121020тыс.руб. или на 15,47%, что позволило увеличить объем продаж на 635355тысруб.

Отрицательное влияние на объем продаж в отчетном году оказало снижение материалоотдачи. Ее снижение повлекло уменьшение объема продаж на 225855тыс.руб.

Величина отрицательно повлиявшего фактора - есть неиспользованный резерв роста объема продаж. Данный резерв составит 225855 тыс.руб.

Рассмотрим влияние по отдельности каждого вида материалов:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование материала | Кол-во израсходованного материала, т | | Цена, тыс.руб. | | Стоимость израсходованного материала, тыс.руб. | |
| Отч.г. | Прошл.г. | Отч.г. | Прош.г. | Отч.г. | Прош.г. |
| 1 | Материал вида Х | 2010 | 2240 | 149 | 146 | 299490 | 327040 |
| 2 | Материал вида Y | 1610 | 1360 | 158 | 160 | 254380 | 217600 |
| 3 | Материал вида Z | 1020 | 580 | 116,50 | 112 | 118830 | 64960 |
| 4 | Материал вида W | 2240 | 1800 | 103 | 96 | 230720 | 172800 |
|  | Итого | Х | Х | Х | Х | 903420 | 782400 |

Эффективное использование материалов

Материалы вида Х:

2240\*146=327040тыс.руб.

2010\*146=293460-327040=-33580(тыс.руб) (влияние количества материалов)

2010\*149=299490-293460=+6030(тыс.руб.)(влияние цены)

За счет снижения использованных материалов в отчетном году, произошло и снижение себестоимости, что привело к увеличению прибыли на 33580-6030=27550тыс.руб

Материалы вида Y:

1360\*160=217600тыс.руб.

1610\*160=257600-217600=+40000тыс.руб (влияние кол-ва материалов)

1610\*158=254380-257600=-3220тыс.руб(влияние цены)

За счет увеличения количества израсходованного материала, но снижения цены материалов в отчетном году произошло незначительное влияние на снижение прибыли за счет данного материала.

Материалы вида Z:

580\*112=64960тыс.руб

1020\*112=114240-64960=+49280тыс.руб влияние кол-ва материалов

1020\*116,50=118830-114240=+4590тыс.руб влияние изменения цены

За счет увеличения количества материалов в отчетном году по сравнению с прошлым произошел и рост себестоимости материалов, что привело к снижению прибыли по данному виду продукции.

Материалы вида W:

1800\*96=172800тыс.руб.

2240\*96=215040-172800=+42240тыс.руб влияние изменения количества материалов

2240\*103=230720-215040=+15680тыс.руб влияние изменения цены.

Исходя из сделанных расчетов мы видим возможность взять в резерв –

- по цене материалы вида: Y. Z и W, что составит

40000+49280+42240=131520тыс.руб

- в снижение себестоимости количество материалов вида: X. Z и W, что составит 6030+4590+15680=26300тыс.руб.

**1.3. Определение влияния на прирост объема продаж факторов, связанных с использованием основных средств**

На изменение объема производства и продаж продукции могут влиять обеспеченность предприятия основными средствами (ОСа) и интенсивность их использования, т.е. фондооотдача (Фо). Влияние данных факторов можно представить в виде модели: V= ОСа × Фоа.

В свою очередь факторная модель фондоотдачи включает количество дней работы оборудования (Чд), коэффициент сменности (Ксм), среднюю продолжительность рабочей смены (Чч), среднечасовую выработку на 1 тыс. руб. стоимости основных средств оборудования (Вч). Таким образом, влияние указанных факторов на прирост объема продаж можно представить в виде модели:

V = ОСа × Фоа = ОСаЧЧд Ч Ксм Ч Чч Ч Вч..

Определим степень влияния отдельных факторов на объем продаж способом цепной подстановки. Для подстановки данных в модель Вч необходимо разделить на 1000, т.к. данный показатель рассчитан на 1 тыс. руб.

Для определения среднегодовой стоимости активной части производственных основных средств произведем расчеты

ОСапр.г.=1062400+(842600+376840)/2=1141000тыс.руб.

ОСаотч.г.=1219600+1280400/2=1250000тыс.руб

V0 = ОСпр0Ч Чд0 Ч Ксм0 Ч Чч0 Ч Вч0.= 1141000 × 240 × 1 × 7,5 ×0,002 = 4107600 тыс. руб.

- 1 подстановка: влияние на объем продаж изменения среднегодовой первоначальной стоимости активной части основных производственных фондов:

∆V (ОСпр)=ОСпр1Ч Чд 0ЧКсм0Ч Чч 0ЧВч0 = 1250000×240×1×7,5×0,002 = 4500000тыс.руб-4107600тыс.руб=+392400тыс.руб. или +9,55%

- 2 подстановка: влияние на объем продаж изменения количества дней в году, в течение которых активная часть производственных основных средств находилась в рабочем состоянии:

∆V (Д) = ОСпр1Ч Чд1 Ч Ксм0 Ч Чч0 Ч Вч0 = 1250000×239×1×7,5×0,002 = 4481250 тыс. руб.; 4481250 – 450000 = -18750 тыс. руб.; -0,42%

- 3 подстановка: влияние на объем продаж изменения коэффициента сменности работы оборудования:

∆V(Ксм) = ОСпр1ЧЧд1ЧКсм1ЧЧч0ЧВч0 = 1250000×239×1,05×7,5×0,002=

4705312,50 тыс. руб.; 4705312,50–4481250= +224062,5 тыс. руб.; +5%

- 4 подстановка: влияние на объем продаж изменение средней продолжительности смены:

∆V(Тсм) = ОСпр 1Ч Чд1 Ч Ксм1Ч Чч1 Ч Вч0 = 1250000 × 239 ×1,05×8×0,002

= 5019000 тыс. руб.; 5019000 – 4705312,50 = +313687,5 тыс. руб.; +6,67%

- 5 подстановка: влияние на объем продаж изменения объема продаж, приходящегося на 1 тыс. руб. стоимости активной части основных средств за 1 машино-час работы оборудования:

∆V(Вч) = ОСпр1Ч Чд 1 Ч Ксм1 Ч Чч 1 Ч Вч1 = 1250000 ×239 ×1,05 ×8 ×0,0018

=4517100 тыс. руб.; 4517100– 5019000 = -501900 тыс. руб.; -10%.

Общее влияние факторов: +392400-18750 + 224062,5 +313687,5 – 501900 = + 409500 тыс. руб.

Данные расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Анализ степени влияния на объем продаж отдельных факторов, связанных с использованием основных средств

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Показатель | Условное обозначение | Прошлый год (0) | Отчетный год (1) | Отклонение (+, -) |
| А | Б | В | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Объем продаж (без НДС), тыс. руб. | V | 4107600 | 4517100 | +409500 |
| 2 | Среднегодовая первоначальная стоимость активной части производственных основных средств\*, тыс. руб.(ф. № 5: стр. 140 – стр. 130) | ОСпр | 114100 | 1250000 | +109000 |
| 3 | Количество дней в году, в течение которых  активная часть основных средств находилась в рабочем состоянии, дн. | Чд | 240 | 239 | -1 |
| 4 | Коэффициент сменности работы оборудования, коэфф. | Ксм | 1,0 | 1,05 | +0,05 |
| 5 | Средняя продолжительность смены, ч | Чч | 7,5 | 8,0 | +0,5 |
| 6 | Объем продаж, приходящийся на 1 тыс. руб. стоимости активной части основных средств за 1 машино-час работы оборудования, тыс. руб. | Вч | 0,002 | 0,0018 | -0,0002 |
| 7 | Степень влияния факторов: |  |  |  |  |
| 8 | а) изменения первоначальной стоимости активной части основных средств, тыс. руб. | ∆ОСпр | Х | Х | +392400 |
| 9 | б) изменения количества дней, в течение которых основные средства находились в рабочем состоянии, тыс. руб. | ∆Чд | Х | Х | -18750 |
| 10 | в) изменения Ксм, тысч.руб. | ∆Ксм | Х | Х | +224062,5 |
| 11 | г) изменения средней продолжительности смены, тыс. руб. | ∆Чч | Х | Х | +313687,5 |
| 12 | д) изменения продукции, приходящейся на 1 т.р.стоимости активной части основных средств за 1 машино-час работы, тыс. руб. | ∆Вч | Х | Х | -501900 |

Таким образом, наибольшее влияние на прирост объема продаж оказал экстенсивный фактор: увеличение стоимости основных средств вызвало прирост продаж на сумму 392400тыс. руб.

Влияние интенсивного фактора составило в общем 409500-392400=+17100 тыс. руб., так как четыре последних фактора в таблице 3 соответствуют влиянию фондоотдачи.

По сравнению с прошлым годом увеличить объем продаж в отчетном году на 224062,5тыс.руб. позволило увеличение коэффициента сменности.

За счет увеличения средней продолжительности смены (сокращение внутрисменных простоев) объем продаж вырос на 313687,5тыс.рублей

Для ОАО «Агат» резервы увеличения объема продаж за счет улучшения использования основных средств составляет 520650 тыс. руб. (18750+501900) за счет сокращения выходных или праздничных дней и повышения часовой фондоотдачи.

**1.4. Комплексная оценка экстенсивности и интенсивности деятельности организации.**

На основании данных, полученных в результате экономического анализа предыдущих пунктов данной курсовой работы дадим оценку и результаты анализа обобщим и представим в таблице 4

Таблица №4

Характеристика соотношения экстенсивности и интенсивности использования ресурсов в процессе производства

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | показатель | Прош.  год | Отчетн.  год | Темп роста | Прирост ресурса на 1%прироста выручки от продаж Кэкст | Коэфф.влияния на прирост выручки от продаж | |
| Экст.  испорльз.  Ресурса  Кэкст\*100 | Инт.исп.  Ресурса  100-Кэкст\*100 |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Численность рабочих, чел. | 8150 | 8750 | 7,362 | 0,74 | 74 | +26 |
| 2 | Среднегодовая стоимость акт-ивной части производственных фондов, тыс.руб | 1141000 | 1250000 | 9,55 | 0,96 | 96 | +4 |
| 3 | Стоимость мате-риалов в себесто-имости продаж, тыс.руб. | 782400 | 903420 | 15,47 | 1,55 | 155 | -55 |
| 4 | Выручка от прод, тыс.руб | 4107600 | 4517100 | 9,969 | Х | Х | Х |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5 | Алгоритм расчета комплексного по-казателя исполь-зования ресурсов | Х | Х | Х | ∑Кэкст.i/n | ∑Kэкст.i\*100/n | 100-∑Кэкст.i\*100/n |
| 6 | Комплексные по-казатели исполь-зования ресурсов | Х | Х | Х | 1,08 | 108 | -8,33 |

Расчет граф произведен по следующим формулам

Гр.3=(гр.2/гр.1\*100)-100

Гр.4=гр.3стр.1или 2или3/гр.3стр.4

Гр.5=гр.4\*100

Гр.6=100-гр.5

Исходя из сделанных расчетов видно, что за счет роста численности рабочих на 7,36 произошел прирост выручки от продаж на 1% в размере К экст.0,74, что повлекло более интенсивное использование ресурса и как следствие рост на +26 выручки от продаж.

Выросла в отчетном году и среднегодовая стоимость активной части производственных фондов, что сказалось положительно на приросте выручки от продаж +4 тыс.руб

За счет увеличения стоимости материалов в отчетном году произошло снижение, возможного роста прибыли на -55, и как следствия всех показателей Комплексный показатель использования ресурсов снизился на -8

**1.5. Определение комплектного резерва увеличения продаж за счет**

Лучшего (экстенсивного и интенсивного) использования ресурсного потенциала организации

На объем продаж оказывает влияние5 использованных ресурсов, которые можно объединить в три группы:

-факторы, связанные с использованием трудовых ресурсов;

-факторы, связанные с использованием материальных ресурсов;

-факторы, связанные с использованием основных средств.

Все три группы производственных факторов находятся во взаимной связи, так как отсутствие или недостача одного из них нарушают процесс производства продукции в целом.

Резервы увеличения выпуска продукции должны быть сбалансированы по все трем группам ресурсов. Максимальный резерв, установленный по одной из групп, не может быть освоен до тех пор, пока не будут выявлены резервы в таком же объеме и по другим группам ресурсов.

Рассмотрим структуру резерва увеличения объема продаж каждой из групп факторов, влияющих на него:

- факторы связанные с использованием трудовых ресурсов

Факторами дающими резерв роста продаж являются изменение числа дней отработанных одним рабочим, а также изменение средне часовой выработки одного рабочего и составляет 185663тыс.руб, что говорит о снижении простоев внутрисменных и сокращение больничных дней, а так же праздничных дней приходящихся выходными в данном году.

- факторы связанные с использованием материальных ресурсов

В этой группе фактором, дающим рост продаж является изменение стоимости материалов реализованной продукции и он составляет 131520тыс.руб.

-факторы, связанные с использованием основных средств.

В этой группе фактором, дающим резерв роста, является изменение количества дней, в течении которых основные средства находились в рабочем состоянии (сокращение праздничных и выходных дней), а так же изменение выпуска продукции в 1 час на 1 тыс.руб основных средств. Данный фактор является фактором интенсификации производства и составляет 520650тыс.руб

Как видно что во всех трех группах факторы повлиявшие (дающие резерв) на рост продаж являются факторами интенсификации производства.

Расчет комплектного резерва увеличения объемов производства за счет лучшего использования ресурсного потенциала ОАО «Агат» представлен в таблице 5.

Таблица 5

Комплектный резерв увеличения объема продаж продукции за счет внутренних резервов использования ресурсов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Резерв увеличения объема продаж,  Выявленный в процессе анализа | Резерв увеличения объема продаж при комплектном использовании имеющихся резервов улучшения использования ресурсов |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Возможность увеличения стоимости продаж за счет лучшего использования трудовых ресурсов | 185663 | 131520 |
| 2 | Возможность увеличения стоимости продаж за счет лучшего использования материальных ресурсов | 131520 | 131520 |
| 3 | Возможность увеличения стоимости продаж за счет лучшего использования основных производственных средств | 520650 | 131520 |
| 4 | Итого комплексный ресурс | Х | 131520 |

За счет внутренних ресурсов выпуск продукции можно увеличить на 131520 тыс.руб.

**2. АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И ОБЪЕМА ПРОДАЖ ОАО «АГАТ»**

**2.1. Определение влияния на прирост объема продаж изменения Количества проданной продукции, ее структуры и цен на нее (6)**

Исходные и расчетные данные для анализа представлены в таблице 6 по данным приложения 1.

Таблица 6

Информация и дополнительные аналитические расчеты для определения степени влияния количества продукции, ее структуры и цен на объем продаж

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование проданной продукции | Количество проданной продукции, шт. | | Цены на реализованную продукцию, тыс. руб. | | Выручказа прош- лый год, тыс. руб. | Расчетный показатель выручки за отчетный год, тыс. руб. | | Выручка за отчетный год в ценах отчетного года,тыс. руб. |
| За прошлый год | за отчетный год | За прошлый год | за отчетный год | Приструктуре прошлого года и в  ценах прошлого года,тыс. руб. | При структуре отчетногогода и в  ценах прошлого года,тыс. руб. |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Изделие А | 8640 | 9800 | 184,5 | 186 | 1594080 | 1753488 | 1808100 | 1822800 |
| 2 | Изделие В | 4800 | 4600 | 263,3 | 262,8 | 1263840 | 1390224 | 1212560 | 1208880 |
| 3 | Изделие С | 6560 | 7600 | 190,5 | 195,45 | 1249680 | 1374648 | 1447800 | 1485420 |
| 4 | Итого | 20000 | 22000 | х | х | 4107600 | 4518360 | 4468460 | 4517100 |

В таблице 5:

- расчетный показатель выручки за отчетный год по структуре прошлого и в ценах прошлого года (гр. 6) определяется как произведение выручки за прошлый год (гр. 5) на коэффициент роста общего количества продукции (итог гр. 2 : итог гр. 1 = 22000 : 20000 = 1,10);

Кроста=∑Кiотч.г/∑Кiпр.г.=22000/20000=1,10

- расчетный показатель выручки за отчетный год при структуре отчетного года и в ценах прошлого года (гр. 7) = количество проданной продукции за отчетный год (гр. 2) Ч цена на реализованную продукцию за прошлый год (гр. 3)

Vi=Kiпр.г.\*Цiпр.г\*Кроста:

Изделие А: Vа=8640\*184,5\*1,10=1753488тыс.руб

Изделие В: Vв=4800\*263,3\*1,10=1390224тыс.руб

Изделие С: Vс=6560\*190,5\*1,10=1374648тыс.руб.

Итого Vрасчетное1=1753488+1390224+1374648=4518360тыс.руб.

- расчетный показатель выручки от продаж по структуре отчетного года и ценах прошлого года:

Vi=Kiотч.г.\*Цiпрошл.г.

Изделие А: Vа=9800\*184,5=1808100тыс.руб

Изделие В: Vв=4600\*263,3=1212560тыс.руб

Изделие С: Vс=7600\*190,5=1447800тыс.руб

Итого Vрасчетное 2=1808100+1212560+1447800=4468460тыс.руб

В отчетном году выручка от продажи выросла на 4517100 – 4107600 =

+ 409500 тыс. руб. На рост повлияли три фактора: изменения количества проданной продукции, структуры продукции и цен на продукцию.

1. Влияние изменения количества проданной продукции составило (итого гр. 6 – итого гр. 5) ∆Vколичество=V расчетное1 – V прошл.г

4518360-4107600=+410760 тыс. руб.; +10% .

1. Влияние изменения структуры проданной продукции

(итого гр. 7 – итого гр. 6) ∆V структуры = V расчетное 2 – V расчетное1 : 4468460-4518360= -49900 тыс. руб.; -1,10%.

1. Влияние изменения цен

(итого гр. 8 – итого гр. 7) ∆V цены= Vотч.г- Vрасчетное2:

4517100-4468460 = +48640 тыс. руб.; + 1,09%.

Общее влияние факторов: +410460-49900+48640 = +409200 тыс. руб.

Таким образом, наибольшее влияние на рост объема продаж продукции оказало увеличение количества реализованной продукции в натуральном выражении (10% прироста объема продаж). Так же мы видим возможность увеличения выручки от продаж за счет изменения структуры проданной продукции.

**2.2. Раздел бизнес-плана по реализации продукции на следующий год (7)**

Используя данные о результатах маркетингового исследования спроса на изделия A. B. C. D и Е, показанных в Приложении 4 и в сносках к нему, а также информацию о возможности организации выпускать продукцию, пользующеюся спросом составим бизнес-план.

При этом следует учитывать, что сопоставление спроса с возможностью организации выпуска указанных изделий в будущем периоде показало, что изделие Е может быть выпущено в количестве 200 шт., а для выпуска изделия D у предприятия нет соответствующих условий. Поэтому целесообразный объем продаж на будущий период (изделие Е) = Средняя цена изделия ЕЧ200 = 98Ч200 = 19600 тыс. руб. Данные расчетов представлены в таблице 7 (графы 4,5,6,7,8).

Таблица 7

Бизнес-план по реализации продукции на будущий отчетный период

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование изделий | Спрос на изделие, шт. | Цена из-делия на буд.период, тыс.руб | Себесто-имость ед.проду-кции, возможной к выпуску в сл. отч. году, тыс.руб. | Объем прод.исходя из спроса и возм.ее вып котор мож. быть включ в бизн-план тыс.руб | с/с объема прод продукцвключен в бизнес-план, тыс.руб | Приб  от продаж на планир период, тыс.руб. | Рентаб издел исходя из отношен приб к объему продаж, коэф | Отнесение рентаб продукции к опред группе №гр. |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Изделие А | 10000 | 186,5 | 166,5 | 1865000 | 1665000 | 200000 | 0,11 | 2 |
| 2 | Изделие В | 5000 | 263 | 250 | 1315000 | 1250000 | 65000 | 0,05 | 3 |
| 3 | Изделие С | 7500 | 197 | 182,4 | 1477500 | 1368000 | 109500 | 0,07 | 3 |
| 4 | Изделие D | - | - | - | - | - | - | - |  |
| 5 | Изделие Е | 200 | 98 | 74,6 | 19600 | 14920 | 4680 | 0,24 | 2 |
|  | Итого | 22700 | х | х | 4677100 | 4297920 | 379180 |  |  |

В таблице 7:

Объем продаж исходя из спроса и возможности выпуска, который может быть включен в бизнес-план в будущий отчетный период (гр.4)определяется путем перемножения спроса на изделия(гр.1) и цены изделия на будущий период( гр.2).

Себестоимость объема продаж продукции включенной в бизнес-план (гр.5) определяется путем перемножения Цены изделия на будущий период (гр.1) и Себестоимости единицы продукции, возможной к выпуску в следующем отчетном году (гр.3)

Прибыль от продаж на планируемый период (гр.6) рассчитываем путем вычитания из Объема продаж спроса и возможности выпуска который может быть включен в бизнес-план (гр4) и Себестоимости объема продаж продукции, включенной в бизнес-план (гр.5).

Таким образом, наибольшую рентабельность имеет изделия Е 24% и А 11%, наименьшую изделия В 5% и С 7%, поэтому предприятию в будущих периодах предпочтительнее сосредоточиться на выпуске и продаже изделия Е особенно и изделия А, для чего необходимо обеспечить увеличение спроса на данные виды продукции и возможности увеличения их производства. При этом следует отметить, что уровень рентабельности всех изделий невысок всего лишь 2 и 3 группа, поэтому предприятию необходимо изыскать резервы повышения прибыльности своей продукции, например, за счет снижения затрат на производство, улучшения качества продукции и расширения областей сбыта. Но нельзя отказываться и от выпуска менее рентабельных изделий таких как В и С, так как это приведет к неэффективному использованию производственных мощностей, что повлечет рост полной себестоимости выпускаемой продукции. От малорентабельной продукции можно отказаться лишь в том случае, если есть возможность заменить ее высокорентабельной уже выпускаемой или новой продукцией.

**2.3. Определение точки безубыточности и запаса финансовой прочности за отчетный год и на планируемый период(8)**

Точка безубыточности (критический объем продаж) – это объем продаж, при котором уровень выручка равна затратам, и предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков. Ниже этой точки находится зона убытков, выше зона прибыли. Запас финансовой прочности показывает, на сколько процентов фактический объем продаж выше критического.

На основании данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», справки № 2 «Переменные и постоянные расходы в составе затрат на проданную продукцию» заполним таблицу №8

Таблица 8

Критический объем продаж за отчетный год и на планируемый объем продаж, обеспеченный спросом

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | За отчетный год | На планируемый период, обеспеченный спросом |
| 1 | 2 | 3 | 5 |
| 1 | Выручка от продаж, тыс.руб | 4517100 | 4677100 |
| 2 | Переменные затраты, тыс.руб. | 3387825 | 3548525 |
| 3 | Постоянные затраты, тыс.руб. | 749395 | 749395 |
| 4 | Прибыль от продаж, тыс.руб. | 379880 | 379180 |
| 5 | Маржинальный доход в составе выручки от продаж (стр. 1 – стр. 2), тыс.руб. | 1129275 | 1128575 |
| 6 | Уровень (доля) маржинального дохода в выручке от продаж, коэффициент (стр. 5/стр.1) | 0,25 | 0,24 |
| 7 | Точка безубыточности объема продаж (стр.3/стр. 6), тыс.руб. | 2997580 | 3122479,17 |
| 8 | Запас финансовой прочности (стр.1- стр.7), тыс.руб | 1519520 | 1554620,83 |
| 9 | Уровень запаса финансовой прочности в объеме продаж, % (стр. 8/стр.1) | 33,64% | 33% |

Величина себестоимости запланированного объема продаж равна графе №5 итого таблице 7- 4297920тыс.руб Переменные затраты на планируемый период составят: 4297920 – 749395 = 3548525 тыс. руб.

Для определения точки безубыточности применяют 3 метода:

- метод маржинального дохода или валовой прибыли;

- математический метод или метод уравнений;

- графический метод.

Воспользуемся методом маржинального дохода (таблица 8):

1) определим валовую прибыль (маржинальный доход) (стр. 5) - для этого из выручки-нетто от продаж вычтем переменные затраты (себестоимость);

2) определим долю или коэффициент маржинального дохода в выручке-нетто от продаж (стр. 6) – для этого разделим маржинальный доход на выручку;

3) определяем точку безубыточности продаж (стр.7), которая обеспечит валовую прибыль на уровне постоянных затрат – для этого сумму постоянных затрат разделим на долю маржинального дохода в выручке;

4) определяем запас финансовой прочности (стр. 8) в рублях как разность между объемом продаж и точкой безубыточности;

5) определяем запас финансовой прочности в процентах (стр. 9) путем деления запаса финансовой прочности в рублях на выручку от продаж (×100%).

Из таблицы 8 видно, что в отчетном году точка безубыточности составила 2997580 тыс. руб., а на планируемый период она составит 3122479,17тыс. руб. Рост точки безубыточности можно оценить отрицательно, так как с помощью продажи большего количества продукции предприятие может полностью покрыть свои затраты и начать получать прибыль. При этом снизился запас финансовой прочности, то есть количество продукции, приносящей прибыль, о чем свидетельствуют данные строк 8 и 9 таблицы 8 и что можно оценить отрицательно. Однако у данного предприятия запас финансовой прочности в 2 раза ниже нормы: 33,64% или 1519520 тыс. руб. в отчетном году и 33% или 1554620,83 тыс. руб. в плановом году, что означает, что реализовав 66,36% и 67% продукции, предприятие сможет покрыть свои издержки и лишь соответственно 33,64% и 33% реализованной продукции приносят предприятию прибыль, а нормативное значение запаса финансовой прочности составляет 60-70% от объема продаж. Поэтому данному предприятию следует принять меры по снижению точки безубыточности, в частности за счет увеличения спроса и продаж наиболее рентабельных изделий, снижения издержек производства.

**3. АНАЛИЗ ЗАТРАТ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОАО «АГАТ»**

* 1. **Анализ состава и структуры затрат(9)**

Дадим характеристику анализируемого производственного процесса с точки зрения структуры его затрат и объясним возможные причины изменения в зависимости от трансформации производственной программы.

Анализ себестоимости продукции обычно начинается с изучения динамики и структуры общей суммы затрат в целом и по экономическим элементам. На основе формы № 5 заполним таблицу № 9.

Данные таблицы 9 показывают, что расходы по обычным видам деятельности за отчетный год увеличились на 375968 тыс. руб. или на 10%, что может быть обусловлено как увеличением выпуска продукции в натуральном выражении, так и изменением структуры продукции, ростом цен на материальные ресурсы, инфляционным приростом амортизации, тарифных ставок и т.п. Рост произошел по всем видам, в том числе по материальным затратам на 15,47%; по заработной плате – на 7,37%, по отчислениям на социальные нужды – на 7,38%; по амортизационным отчислениям на 11,72% и по прочим затратам на 13,23%.

Таблица 9

Расходы по обычным видам деятельности по элементном в разрезе затрат

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование  элемента  затрат по обычным видам деятельности | За отчетный год | | За прошлый год | | Отклонение | |
| тыс. руб. | Уд.вес,  % | тыс. руб. | Уд.вес,  % | тыс. руб. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Материальные затраты | 903420 | 21,84 | 782400 | 20,80 | 121020 | +1,04 |
| 2 | Затраты на оплату труда | 2002320 | 48,40 | 1864800 | 49,58 | 137520 | -1,18 |
| 3 | Отчисления на социальные нужды | 518430 | 12,53 | 482790 | 12,84 | 35640 | -0,31 |
| 4 | Амортизация | 128320 | 3,10 | 114860 | 3,05 | 13460 | +0,05 |
| 5 | Прочие затраты | 584912 | 14,13 | 516584 | 13,73 | 68328 | +0,40 |
| 6 | Итого | 4137402 | 100 | 3761434 | 100 | 375968 | Х |

Также несколько изменилась и структура затрат: доля прочих затрат увеличилась совсем незначительно и составила 14,13% вместо прошлогодних 13,73%, доля затрат по оплате труда и отчислений на социальные нужды снизилась хотя совсем незначительно . При этом как в прошлом, так и в отчетном году наибольший удельный вес в структуре затрат имели материальные затраты и затраты на оплату труда.

**3.2. Анализ затрат на 1 рубль реализованной продукции (10)**

Охарактеризуем динамику себестоимости проданной продукции (затрат на 1 руб.продаж). Выявим влияние на изменение структуры проданной продукции, себестоимости единицы отдельных ее видов и цен на нее на основании данных, приведенных в Приложении 2, и дополнительно произведенных расчетов.

Важный обобщающий показатель себестоимости продукции - затраты на 1 рубль продукции, который характеризует издержкоемкость продукции. Он выгоден тем, что, во-первых, очень универсальный и, во-вторых, показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью.

На изменение уровня затрат на 1 рубль продаж могут оказывать влияние изменения структуры реализованной продукции, себестоимости отдельных ее видов и цен на нее. Для анализа затрат на 1 рубль продаж на основе исходных данных Приложения 2 заполняются строки 6 и 7 таблицы 10.

Себестоимость объема продаж отчетного года при себестоимости единицы прошлого года определяется (графы 5,7,9,11 строка 6): количество изделий отчетного года(Q1)Чсебестоимость единицы прошлого года(P0).

Стоимость продаж отчетного года по ценам прошлого года определяется (графы 5,7,9,11 строка 7): количество изделий отчетного года(Q1)Чцена прошлого года (Z 0).

Таблица 10

Вспомогательные расчеты к определению индексов о затратах на 1 руб. продаж

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Условное обозна-чение | Изделие А | | Изделие В | | Изделие С | | Итого | |
| Прошлый год (0) | Отчетный год (1) | Прошлый год (0) | Отчетный год (1) | Прошлый год (0) | Отчетный год (1) | Прошлый год (0) | Отчетный год (1) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 1 | Количество, шт | Q | 8640 | 9800 | 4800 | 4600 | 6560 | 7600 | 20000 | 22000 |
| 2 | Цена, тыс. руб. | Z | 184,5 | 186 | 263,3 | 262,8 | 190,5 | 195,45 | Х | Х |
| 3 | Стоимость, тыс. руб. | QZ | 1594080 | 1822800 | 1263840 | 1208880 | 1249680 | 1485420 | 4107600 | 4517100 |
| 4 | Себестоимость единицы , тыс. руб. | P | 166,56 | 165,4 | 242,6 | 249,3 | 176,5 | 180,2 | Х | Х |
| 5 | Себестоимость продукции, тыс. руб. | QP | 1447200 | 1620920 | 1164480 | 1146780 | 1157840 | 1369520 | 3761360 | 4137220 |
| 6 | Себестоимость продаж отчетного года при себестоимости единицы прошлого года, тыс. руб. | Q1P0 | Х | 1632288 | Х | 1115960 | Х | 1341400 | Х | 4089648 |
| 7 | Стоимость продаж отчетного года по ценам прошлого года, тыс. руб. | Q1Z0 | Х | 1808100 | Х | 1211180 | Х | 1447800 | Х | 4467080 |

Для расчета влияния указанных факторов на уровень затрат на 1 рубль продаж способом цепной подстановки в таблице 11 (графы 6 и 7) формируется система относительных показателей.

Согласно данным таблицы 11 общее отклонение в затратах на 1 руб. продукции (стр.4-стр.1): 91,59–91,57= +0,02 коп., т.е. в отчетном году наблюдается рост затрат на 1 рубль продаж, что является отрицательной характеристикой деятельности предприятия, хотя увеличение затрат как мы видим не значительное 0,02коп.

Таблица 11

Расчет влияния факторов на уровень затрат на 1 руб. продаж

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Себестоимость продукции, тыс. руб. | | Себестоимость продукции в отпускных ценах, тыс. руб. | | Затраты на 1 рубль продаж, коп. | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1.Предыдущий год | ∑Q0P0 | 3761360 | ∑Q0Z0 | 4107600 |  | 91,57 |
| 2. Исходя из выпуска и ассортимента отчетного года по себестоимости и динамике предыдущего года | ∑Q1P0 | 4089648 | ∑Q1Z0 | 4467080 |  | 91,55 |
| 3. Отчетный год в ценах на продукцию предыдущего года | ∑Q1P1 | 4137220 | ∑Q1Z0 | 4467080 |  | 92,62 |
| 4. Отчетный год по текущим ценам | ∑Q1P1 | 4137220 | ∑Q1Z1 | 4517100 |  | 91,59 |

Влияние отдельных факторов на изменение затрат на 1 рубль продаж:

1) влияние изменения структуры и ассортимента (стр. 2–стр.1): 91,55 – 91,57 = -0,02 коп., т. е. снижение удельного веса в общем объеме продаж низкорентабельных видов продукции привело к уменьшению уровня затрат на 0,02 коп.;

2) влияние изменения себестоимости отдельных видов продукции (стр. 3 – стр. 2): 92,62 – 91,55 = +1,07 коп., т.е. увеличение себестоимости отдельных видов продукции в отчетном году привело к увеличению затрат на 1 рубль продукции на 1,07 коп.;

3) влияние изменения цен на продукцию (стр. 4 – стр. 3): 91,59 – 92,62 = - 1,03 коп., т.е. увеличение цен на продукцию в отчетном году в итоге привело к снижению затрат на 1 рубль продукции на 1,03 коп.

Балансовая проверка:-0,02+ 1,07 – 1,03 = 0,02 коп.=91,59-91,57

**3.3. Анализ влияния факторов на уровень материальных затрат(11)**

Прямые материальные затраты имеют наибольший удельный вес в себестоимости продукции ОАО «Агат». Согласно исходным данным (Приложение 3) общая сумма материальных затрат зависит от количества израсходованного материала и цен на него.

Таблица 12

Исходные данные для анализа влияния факторов на уровень материальных затрат.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование  материала | Количество  израсходованного  материала, т | | Цена, тыс. руб. | | Стоимость израсходованного материала, тыс. руб.  (гр.3×гр.5); (гр.4×гр.6) | | Отклонения  (+/-) |
| Отч. год | Прош. год | Отч. год | Прош. год | Отч. год | Прош. год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Материал вида Х | 2010 | 2240 | 149 | 146 | 299490 | 327040 | -27550 |
| 2 | Материал вида Y | 1610 | 1360 | 158 | 160 | 254380 | 217600 | +36780 |
| 3 | Материал вида Z | 1020 | 580 | 116,50 | 112 | 118830 | 64960 | +53870 |
| 4 | Материал вида W | 2240 | 1800 | 103 | 96 | 230720 | 172800 | +57920 |
| 5 | Итого | Х | Х | Х | Х | 903420 | 782400 | +121020 |

Стоимость израсходованного материала определяется умножением количества этого материала на себестоимость его заготовления.

Для расчета влияния указанных факторов по каждому виду материалов используется способ цепных подстановок.

1) Материал вида Х:

- стоимость материала в количестве и ценах прошлого года 2240х146=327040тыс. руб.;

- 1 подстановка: влияние изменения количества израсходованного материала: 2010×146=293460 тыс. руб.; 293460 – 327040 = -33580 тыс. руб.;

- 2 подстановка: влияние изменения цены материала: 2010×149=299490 тыс. руб.; 299490– 293460 = +6030 тыс. руб.

Общее влияние факторов: -33580 + 6030 = -27550 тыс. руб. Уменьшение количества материала вида Х на 230 т (2010-2240) привело к снижению материальных затрат на 33580 тыс. руб., а увеличение цены материала вида Х на 3 тыс. руб. (149-146) привело к увеличению материальных затрат на 6030 тыс. руб.

2) Материал вида Y:

- стоимость материала в количестве и ценах прошлого года 1360 × 160 = 217600 тыс. руб.;

- 1 подстановка: влияние изменения количества израсходованного материала: 1610 ×160 = 257600 тыс. руб.; 257600 – 217600 = + 40000 тыс. руб.

- 2 подстановка: влияние изменения цены материала: 1610 ×158 = 254380 тыс. руб.;

254380 – 257600 = -3220 тыс. руб.

Общее влияние факторов: +40000-3220 = +36780 тыс. руб. Увеличение количества материала вида Y на 250 т (1610-1360) привело к увеличению материальных затрат на 40000 тыс. руб., а снижение себестоимости заготовления материала вида Y на 2 тыс. руб. (158-160) привело к снижению материальных затрат на 3220 тыс. руб.

3) Материал вида Z:

- стоимость материала в количестве и ценах прошлого года: 580×112 = 64960 тыс. руб.;

- 1 подстановка: влияние изменения количества израсходованного материала: 1020 ×112 = 114240 тыс. руб.; 114240 – 64960 = + 49280 тыс. руб.;

- 2 подстановка: влияние изменения цены материала: 1020×116,50 = 118830 тыс. руб.; 118830 – 114240 = +4590 тыс. руб.

Общее влияние факторов: +49280 + 4590 = +53870 тыс. руб. Увеличение количества материала вида Z на 440 т (1020-580) увеличило материальные затраты на 49280 тыс. руб., а увеличение себестоимости заготовления материала вида Z на 4,5 тыс. руб. (116,50-112) привело к увеличению материальных затрат на 4590 тыс. руб.

4) Материал вида W:

- стоимость материала в количестве и ценах прошлого года: 1800 × 96 = 172800 тыс. руб.;

- 1 подстановка: влияние изменения количества израсходованного материала: 2240 × 96 = 215040 тыс. руб.; 215040 – 172800 = + 42240 тыс. руб.;

- 2 подстановка: влияние изменения цены материала: 2240 ×103 = 230720 тыс. руб.;

230720 – 215040 = +15680 тыс. руб.

Общее влияние факторов: +42240+ 15680 = +57920 тыс. руб. Увеличение количества материала вида W на 440 т (2240-1800) привело к увеличению материальных затрат на 42240 тыс. руб., а увеличение себестоимости заготовления материала W на 7 тыс. руб. (103-96) привело к увеличению материальных затрат на 15680тыс. руб.

Общее изменение стоимости материальных затрат по сравнению с предыдущим годом составило 903420 –782400= + 121020тыс. руб. (итог гр. 9 таблицы 12), в том числе общее влияние количества израсходованного материала на сумму материальных затрат составило 97940 тыс. руб. (40000+49280+42240-33580), а повышение цен на материальные ресурсы привело к росту материальных затрат на выпуск продукции на сумму 23080тыс. руб. (6030+4590+15680-3220), что соответствует сумме общего влияния факторов на изменение материальных затрат (-27550+36780+53840+57920) = + 120990 тыс. руб.

В свою очередь количество израсходованного материала зависит от расхода материалов на единицу продукции, объема производства и структуры продукции. Уровень средней цены на материал зависит от рынков сырья, инфляционных факторов, качества материалов, уровня транспортно-заготовительных расходов и т.п. Поэтому резервы снижения суммы материальных затрат заключаются в первую очередь в снижении удельного расхода материалов (за счет упрощения конструкций изделий, совершенствования техники и технологии производства, недопущения брака, уменьшения потерь материалов во время перевозки и хранения и т.п.), снижении цен на потребляемые ресурсы (за счет снижения транспортно-заготовительных расходов, замены дорогостоящих материалов на более дешевые без ущерба качеству продукции, совершенствования связей с поставщиками материалов и т.п.), а также в увеличении выпуска менее материалоемких видов продукции.

**3.4. Анализ влияния факторов на уровень затрат по оплате труда(12)**

Общая сумма заработной платы согласно исходным данным зависит от численности работников и средней заработной платы на одного работника. Данные для расчета влияния указанных факторов на изменение общих затрат на оплату труда сгруппируем в таблице 13.

Таблица 13

Анализ степени влияния отдельных факторов на уровень затрат по оплате труда

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Показатели | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Затраты на оплату труда, отчисления на социальные  нужды, тыс. руб. | 2347590 | 2520750 | +173160 |
| 2 | Численность работников, чел. | 26640 | 27810 | +1170 |
| 3 | Средняя заработная плата на 1 работника, тыс. руб. (1:2) | 88,1227 | 90,6419 | +2,5192 |
|  | Степень влияния факторов: |  |  |  |
| 4 | изменение численности работников, тыс. руб. | Х | Х | +103102 |
| 5 | изменение заработной платы на 1 работника, тыс. руб. | Х | Х | +70058 |

Оценку влияния факторов проводим методом цепной подстановки:

- затраты на оплату труда в прошлом году:26640 × 88.1227 = 2347590 тыс. руб.

- 1 подстановка: влияние изменения численности работников: 27810×88.1227 = 2450692 тыс. руб.; 2450692 – 2347590 = +103102 тыс. руб.

- 2 подстановка: влияние изменения средней заработной платы на 1 работника: 27810×90.6419 = 2520750 тыс. руб.; 2520750 – 2450692 = +70058 тыс. руб.

Общее влияние факторов: +103102+70058 = +173160 тыс. руб.

Таким образом, оба фактора привели к росту фонда оплаты труда, а наибольшее влияние на увеличение затрат на оплату труда оказал рост численности работников, который в свою очередь зависит от количества новых рабочих мест, расширения производства. Рост численности рабочих на 600чел в отчетном году говорит о расширении производст для изготовления новой продукции, что в свою очередь ведет к большему выпуску продукции и как следствие увеличению прибыли. В свою очередь увеличилось и количество управленцев в отчетном году на 530чел, что является с одной стороны положительным фактором т.к. увеличение количества управленцев меньше на 70чел, чем рабочих. С другой стороны это негативный фактор т.к. увеличение управленцев ведет к увеличению суммы з/платы и выплат в органы социальной сферы, а это дополнительные расходы для предприятия. Рост управленцев не всегда оправдан затратами которые являются следствием роста управленцев. 67% от общей суммы з/платы составляет з/плата управленцев, а лишь 33% заработная плата рабочих, которые приносят наибольшую прибыль организации работая в производственных цехах и выпуская продукцию. Среднечасовая зарплата в свою очередь зависит от уровня квалификации работников и интенсивности их труда, норм выработки и расценок, изменения тарифных ставок в связи с инфляцией, разных доплат и премий. Поэтому резервы снижения затрат на оплату труда заключаются в снижении трудоемкости продукции, своевременном пересмотре норм выработки и расценок, правильности начисления оплаты по тарифу, различных доплат и надбавок и т.п. Так же необходимо следить, что бы на предприятии темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если данный принцип будет нарушен, то происходит перерасход фонда заработной платы, что в свою очередь влечет повышение себестоимости продукции и как следствие снижение суммы прибыли.

**3.5. Анализ состава, динамики и структуры доходов и расходов (13)**

Доходы и расходы делятся на доходы (расходы) по обычным видам деятельности и на прочие доходы (расходы). Превышение доходов над расходами означает прибыль, превышение расходов над доходами – убыток от соответствующего вида деятельности. Анализ доходов и расходов ОАО «Агат» произведем в таблице 14 на основе данных формы №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица 14

Состав, структура и динамика доходов и расходов предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Отчетный год | | Прошлый год | | Изменение (+ -) | |
| Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс. руб. | % к итогу | Сумма, тыс. руб. | % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Выручка (нетто) | 4517100 | 99 | 4107600 | 99 | +409500 | - |
| 2 | Проценты к получению | 16830 | 0.5 | 7620 | 0.2 | +9210 | +0.3 |
| 3 | Прочие доходы | 22680 | 0.5 | 14350 | 0.8 | +8330 | -0.3 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | 2 |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Всего доходов | 4556610 | 100 | 4129570 | 100 | +427040 | - |
| 5 | Себестоимость продукции | 3046820 | 70 | 2968540 | 72 | +78280 | -2 |
| 6 | коммерческие расходы | 520640 | 12 | 307120 | 7 | +213520 | +5 |
| 7 | Управленческие расходы | 485700 | 11 | 596760 | 14 | -84060 | -3 |
| 8 | Проценты к уплате | 178642 | 4 | 179628 | 4 | -986 | - |
| 9 | Прочие расходы | 151594 | 3 | 123725 | 3 | +27869 | - |
| 10 | Всего расходов | 4383396 | 100 | 4148773 | 100 | +234623 | - |
| 11 | Превышение доходов над расходами | 173214 | - | -19203 | - | +192417 | - |

Согласно данным таблицы 14 общая сумма доходов предприятия в отчетном году увеличилась на 427040 тыс. руб. или на 10.34%, а общая сумма расходов выросла на 234623 тыс. руб. или на 5.66%, что говорит о увеличении прибыли предприятия на 192417 тыс. руб. по сравнению с прошлым годом и что является положительным фактором в его работе с учетом того, что в прошлом году у предприятия прибыли не было, а был убыток в размере 19203тыс.руб.

Наибольшую роль 99% в формировании доходов ОАО «Агат» в прошлом и отчетном годах играла выручка от реализации продукции, величина которой увеличилась на 409500 тыс. руб. или на 9.97%. Доля остальных видов доходов в их общей сумме незначительна (около 0.5%); их величина в отчетном году увеличилась на 17540 тыс. руб. , что также можно оценить положительно. Можно заметить, что возросла сумма доходов по процентам, что может говорить о расширении финансовой деятельности предприятия, как следствие более активного вложения своих финансов в акции, облигации других предприятий или простого вложения денежных средств.

Соответственно, наиболее весомый вклад 70% в общую сумму расходов предприятия вносят расходы по обычным видам деятельности – себестоимость продукции. Хотя себестоимость продукции в отчетном году по сравнению с прошлым выросла на 78280тыс.руб., в % к общей сумме расходов она снизилась на 2%, что можно расценить как положительный фактор к получению прибыли в отчетном году. Управленческие расходы в отчетном году снизились на 84060тыс.руб или на 18.61%, что можно расценить положительно, к этому могли привести такие факторы как сокращение управленческого персонала, сокращение командировок управленцев, а так же сокращение нужд управленческого характера. Коммерческие расходы, величина которых в отчетном году выросла на 213520 тыс. руб. или на 69.52%, что выше темпа роста выручки и что можно оценить крайне отрицательно. При этом общая доля расходов по обычным видам деятельности в структуре расходов снизилась по сравнению с прошлым годом.

Проценты к уплате в отчетном году снизились на 986 тыс.руб., что говорит о сокращении долга предприятии перед другими и является положительным фактором.

Основная прибыль получена ОАО «Агат» за счет производственной деятельности. Однако сумма прибыли была частично потеряна за счет роста себестоимости продукции и коммерческих расходов и прочих расходов, что следует оценить отрицательно. Таким образом, руководству предприятия следует направить усилия на совершенствование операционной и внереализационной деятельности с целью повышения их прибыльности и прибыльности всей деятельности предприятия в целом.

**4. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «АГАТ»**

**4.1. Характеристика видов прибыли и рентабельности (14)**

Система показателей финансовых результатов включает в себя абсолютные (прибыль, убыток) и относительные (рентабельность) показатели.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются сопоставлением полученных доходов с расходами. Прибыль отражает положительный финансовый результат, убыток – отрицательный. Прибыль является основным источником прироста собственного капитала предприятия.

Порядок формирования финансовых результатов является единым для всех предприятий и определяется по форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В «Отчете о прибылях и убытках» финансовый результат от обычных видов деятельности отражается в нескольких показателях:

- валовая (маржинальная) прибыль - рассчитывается как разность между выручкой от продаж (ф. № 2, стр.010) и себестоимостью реализованной продукции (ф. № 2, стр.020);

нач.г. = 4107600-2968540=1139060т.руб

кон.г= 4517100-3048620=1468480т.руб

в конце отчетного года валовая прибыль выросла, что является положительным, хотя данная прибыль не может дать точного представления

о финансовом положении организации.

- прибыль от продаж (ф. № 2 стр. 050) - формируется как разность между выручкой от продаж и полной себестоимостью реализованной продукции (ф. № 2, стр. 020+ стр.030+стр.040), включающей в себя себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы;

нач.г. = 4107600-2968540-307120-485700=346240 тыс.руб

кон.г.= 4517100-3046820-520640-569760=379880 тыс.руб

в отчетном году прибыль от продаж возросла, что является хорошим показателем работы предприятия без убытков, хотя прибыль возросла не значительно на 9,7%.

- прибыль до налогообложения - включает кроме прибыли от продаж, сальдо прочих доходов и сальдо по процентам;

нач.г= 346240+7620-179628+14350-123725=64857тыс.руб

кон.г. = 379880+16830-178642+22680-151594=89154тыс.руб

в отчетном году произошел как следствие и рост прибыли до налогообложения на 37,5%, что довольно не плохо. Рост данного показателя произошел в большей степени за счет полученных % от вложенных фин.средств из чего можно сделать вывод, что денежные средства инвестированы грамотно.

- прибыль после налогообложения (чистая прибыль)(ф. № 2, стр.190) - определяется как разность между прибылью до налогообложения, - и текущим налогом на прибыль.

Нач.год = 64857-15566=49291тыс.руб

Кон.г = 89154-21397=67757тыс.руб

В отчетном году чистая прибыль возросла на 37,46%. В основном рост чистой прибыли произошел за счет процентов к получению.

В процессе анализа также могут использоваться и другие показатели прибыли:

- прибыль от основной (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности – определяется соответственно как разность между доходами и расходами по основной, инвестиционной и финансовой деятельности;

- общий финансовый результат (брутто-прибыль) включает финансовые результаты от операционной, финансовой, инвестиционной деятельности, сальдо от внереализационной деятельности до выплаты процентов кредиторам и налога на прибыль;

- капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия, потребляемая прибыль – та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов и доходов учредителям предприятия.

Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с потребленными ресурсами или вложенным капиталом.

Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, которые можно объединить в следующие группы:

1) показатели, базирующиеся на затратном подходе:

- рентабельность продукции (RП) – определяется путем отношения прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов (ПРП) к сумме затрат по реализованной продукции (ЗРП): RП = ПРП / ЗРП;

Может рассчитываться как по всему объему продукции, так и по отдельным изделиям;

Прошл.г.= 346240/3761360=0,0920

Отч.г= 379880/4137220=0,0918

Рентабельность продукции в отчетном году снизилась на 0,0002, что довольно не значительно, но предприятию следует это иметь ввиду и принять необходимые меры для того, что бы этот показатель не стал больше. Следует снизить затраты или найти новых поставщиков сырья с менее низкими ценами, но хорошим качеством на сырье. Как один из вариантов снижения затрат может быть пересмотр коммерческих и управленческих расходов в сторону их снижения.

- рентабельность операционной деятельности (RОД) рассчитывается как отношение прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов (ПОД) к сумме затрат по операционной деятельности (ЗОД): RОД = ПОД / ЗОД;

- рентабельность инвестиционной деятельности (RИД) – определяется как отношение прибыли от инвестиционной деятельности (ПИД) к сумме инвестиционных затрат (ИЗ): RИД = ПИД / ИЗ;

2) показатели, характеризующие прибыльность продаж:

- рентабельность продаж (оборота) (RОБ) – есть отношение прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов (ПРП) к сумме полученной выручки от реализации продукции: RОБ = ПРП / В; данный показатель рассчитывается как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции;

нач.г. = 346240/4107600=0,085

кон.г= 379880/4517100=0,084

Рентабельность продаж в отчетном году снизилась в целом по организации на 0,001.

прошлый год:

изделие А =346240/1594080=0,218

изделие В= 346240/1263840=0,274

изделие С = 346240/1249680=0,277

отчетный год:

изделие А = 379880/1822800=0,209

изделие В = 379880/1208880=0,315

изделие С = 379880/1485420=0,256

Из произведенных расчетов видно, что по изделию А на 0,009 и по изделию С на 0,016 рентабельность продаж снизилась, а по изделию В возросла на 0,041

- рентабельность производственной деятельности (RПД) – рассчитывается как отношение валовой прибыли (ВП) к выручке от реализации продукции (В): RПД = ВП / В;

нач.год = 1139060/4107600=0,278

кон.год.=1470280/4517100=0,326

Рентабельность производственной деятельности в отчетном году выросла на 0,046, что является следствием роста рентабельности продаж изделия В.

3) показатели, в основе которых лежит ресурсный подход:

- рентабельность активов или общая рентабельность (RА) – определяется как отношение общей суммы прибыли от обычной деятельности до выплаты процентов и налогов (П) к среднегодовой стоимости активов (СА): RА = П / СА;

Пр.г = 346240/2555795=0,135

Отч.г.=379880/2569250=0,148

В отчетном году рентабельность активов выросла на 0,013, что так же является хорошим показателем деятельности нашей организации.

- рентабельность собственного капитала (RСК) – есть отношение чистой прибыли (ЧП) к среднегодовой сумме собственного капитала (ССК): RСК = ЧП / ССК;

Пр.г.= 49291/1460480=0,034

Отч.г.=67757/1493750=0,045

В отчетном году рентабельность собственного капитала возросла на 0,011, что как и предыдущие показатели характеризует предприятие положительно.

- рентабельность операционного капитала (RОК) – исчисляется отношением общей суммы прибыли от операционной деятельности до выплаты налогов и процентов (ПОД) к среднегодовой сумме операционного капитала (ОК): RОК=ПОД/ОК.

Кроме этого могут быть рассчитаны рентабельность основного и оборотного капитала, рентабельность акционерного капитала и т.п.

Хотя из сделанных расчетов видно, что рентабельность нашего предприятия довольно не высокая ее рост по каждому показателю рентабельности в отчетном году (пусть и не значительный) говорит о том, что предприятие делает и принимает определенные меры на повышение данных показателей.

Все показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого потраченного или вложенного в предприятие рубля средств. Положительная динамика показателей рентабельности свидетельствует о повышении эффективности использования средств предприятия.

4.2. Анализ динамики прибыли до налогообложения

и чистой прибыли (15)

На основании показателей формы №2 «Отчет о прибылях и убытках» в таблице 15 производится анализ динамики прибыли предприятия до налогообложения и чистой прибыли.

Таблица 15

Анализ показателей прибыли и факторов, повлиявших на чистую прибыль

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование показателя | Предыдущий год, тыс. руб. | Отчетный год, тыс. руб. | Отклонения (+, -), тыс. руб. |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Валовая прибыль | 1139060 | 1470280 | +331220 |
| 2 | Прибыль от продаж | 346240 | 379880 | +33640 |
| 3 | Прибыль (убыток) по прочим операциям | (281383) | (290726) | (+9343) |
| 4 | Прибыль (убыток) до налогообложения | 64857 | 89154 | +24297 |
| 5 | Налог на прибыль | 15566 | 21397 | +5831 |
| 6 | Чистая прибыль (убыток) | 49291 | 67757 | +18466 |
| 7 | Изменение чистой прибыли отчетного периода за счет: | Х | Х | Х |
| 8 | изменения прибыли до налогообложения | Х | Х | +24297 |
| 9 | изменения суммы налога на прибыль и других аналогичных обязательных платежей | Х | Х | -5831 |

Данные таблицы 15 показывают, что общая сумма прибыли до налогообложения увеличилась в отчетном году по сравнению с прошлым годом на 24297 тыс. руб. или на 37.46%, а сумма чистой прибыли также выросла на 18466 тыс. руб. или на 37.46%, что является положительным моментом в работе предприятия.

Положительным моментом так же является увеличение прибыли от продаж в отчетном году на 33640 тыс. руб. или на 9.72%, однако от прочих операций получен убыток в размере 9343 тыс. руб. , хотя и в прошлом году по прочим операциям наблюдался убыток в отчетном году данный убыток возрос, а не снизился, что и привело к общему снижению прибыли до налогообложения.

Соответственно величина чистой прибыли под влиянием роста прибыли до налогообложения увеличилась на 24297 тыс. руб., а увеличение налога на прибыли повлекло снижение чистой прибыли на 5831 тыс. руб. Совместное влияние обоих факторов вызвало рост чистой прибыли: 24297– 5831 = +18466 тыс. руб.

**4.3. Анализ прибыли от продаж (16)**

Для анализа прибыли от продаж используются данные формы №2 и данные пересчета объема продаж отчетного года по ценам и затратам предыдущего года.

При выпуске малого объема продукции разумно сокращать и малые расходы (постоянные) к таким расходам можно отнести отказ от кучи секретарш управленцев, хотя они особо и не влияют на себестоимость продукции.

Переменные расходы разумно экономить при увеличении выпуска продукции. При построении таблицы №16 для анализа факторов повлиявших на изменение прибыли от продаж будем использовать гибкую смету.

Здесь у нас дана полная себестоимость продукции которая включает управленческие расходы + себестоимость продуктов изготовления т.е. постоянные + переменные расходы.

На прибыль влияют 4 фактора:

1. Объем продаж количество;
2. Цена;
3. Структура;
4. Изменение с/с.

Можно делить на факторы и при:

- изменении переменных расходов;

- изменении постоянных расходов; в нашем случае делить нельзя это просто не разумно и не правильно.

Приб.прод.= В – С/Сполная

Таблица 16

Анализ факторов, повлиявших на изменение прибыли от продаж

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Прошлый год, тыс. руб.  ∑Q0 Z0  ∑Q0 P0 | Отчетный год при прошлогодних ценах и себестоимости, тыс. руб.  ∑Q1 Z0 , ∑Q1 P0 | Отчетный год, тыс. руб.  ∑Q1 Z1  ∑Q1 P1 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Выручка от продаж | 4107600 | 4467080 | 4517100 |
| 2 | Полная себестоимость проданных товаров | 3761360 | 4089648 | 4137220 |
| 3 | Прибыль от продаж | 346240 | 377432 | 379880 |

Из таблицы №16 можно увидеть, что прибыль по сравнению с прошлогодними ценами возросла 377432-346240=31192 тыс.руб. на увеличение прибыли повлияли два фактора это объем продаж возросло количество проданного товара и структура проданной продукции.

Произошел рост прибыли и за счет увеличения цены 379880-377430 = 2450тыс.руб на увеличение прибыли в данном случае повлияли факторы цена и себестоимость разных видов продукции.

Хотя себестоимость и возросла, но за счет роста выручки прибыль возросла тоже, хотя если бы рост себестоимости не произошел прибыль оказалась бы выше.

Рассмотрим влияние всех четырех факторов на изменение прибыли:

1. Влияние изменения объема проданной продукции

Увеличение количества на цену ведет прямопропорциональное влияние определим % отклонения роста (снижения) объема продукции

4467080-4107600=359480 тыс.руб.

4467080/4107600=109% рост выручки

109-100=9% прирост, который характерен для количества проданной продукции

346240\*9/100=+31161 тыс.руб.

1. Влияние изменения структуры проданной продукции

377432-346240=31192-31161= +31тыс.руб.

За счет увеличения количества продукции структура дала увеличение прибыли на 31 тыс.руб.

При расчетном способе можно увидеть какой была бы прибыль если бы не было структурных сдвигов. Для этого возьмем только количество

346240\*9%:100=31161

377432-31161=346271-346240=31тыс.руб, что является влиянием изменения структуры

1. Влияние изменения цен на проданную продукцию

4517100-4467080= +50020 тыс.руб

1. Влияние изменения себестоимости 1 единицы продукции

4137220-4089648= +47572 тыс.руб влияние изменения себестоимости единицы продукции на объем продаж обратно пропорциональное влияние -47572 тыс.руб.

В целом разница составит -47572+50020=379880-377432

379880-346240=33640

Определим влияние всех факторов

+31161+31+50020-47572=33640

33640=33640

Резерв по получению прибыли это доведение себестоимости до нуля то есть суммы -47572тыс.руб.

**4.4. Расчет коэффициентов эксплуатационных затрат и рентабельности производственной деятельности(17)**

На основе данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» в таблице 17 рассчитаем коэффициенты эксплуатационных расходов и рентабельности производственной деятельности. Данные показатели дополняют друг друга, т.е. в сумме составляют 1.

Коэффициент эксплуатационных расходов = переменные расходы : маржинальный доход.

Рентабельность производственной деятельности = маржинальный доход : переменные расходы.

Чем выше коэффициент эксплуатационных расходов, тем ниже рентабельность производственной деятельности и наоборот. Чем больше маржа тем выше рентабельность.

Таблица 17

Анализ коэффициентов эксплуатационных затрат и рентабельности производственной деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение (+,-) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Выручка (нетто), тыс. руб. | 4107600 | 4517100 | +409500 |
| 2 | Переменные расходы | 3121776 | 3387825 | +266049 |
| 3 | Маржинальный доход (1-2) | 985824 | 1129275 | +143451 |
| 4 | Коэффициент эксплуатационных затрат (2:3) | 4.166 | 4 | -0.166 |
| 5 | Рентабельность производственной деятельности (3:2) | 0.32 | 0.333 | +0.013 |

Данные таблицы 17 показывают, что величина показателя эксплуатационных затрат высокая, что говорит о довольно низкой рентабельности производственной деятельности. При этом в отчетном году произошло хотя и незначительное, но увеличение рентабельности производственной деятельности на 0.013 и соответствующее снижение эксплуатационных затрат на 0.166, что можно оценить положительно. Хотя и произошел рост эксплуатационных расходов в отчетном году на 266049тыс.руб, что привело к снижению рентабельности в отчетном году, вместо возможного роста при сохранении в отчетном году эксплуатационных расходов на уровне прошлого года.

**4.5. Анализ рентабельности производственной деятельности (18)**

Рентабельность производственной деятельности рассчитывается по формуле: R ПД = маржинальный доход : переменные расходы. Данную факторную модель можно трансформировать, используя показатель инвестиционного капитала.

Данные для анализа рентабельности производственной деятельности приведены в таблице 18.

Таблица 18

Анализ рентабельности производственной деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | За отчетный год | За прошлый год | Изменение (+, -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Выручка (нетто), тыс. руб. | 4517100 | 4107600 | +409500 |
| 2 | Переменные расходы, тыс. руб. | 3387825 | 3121776 | +266049 |
| 3 | Маржинальная прибыль, тыс. руб. | 1129275 | 985824 | +143451 |
| 4 | Рентабельность производственной деятельности, коэффициент (3:1) | 0.333 | 0.315 | +0.018 |
| 5 | Влияние факторов: доход от продаж, приходящийся на 1руб. переменных расходов | Х | Х | +0.017 |
| 6 | Рентабельность продаж, рассчитанная на основании маржинальной прибыли, коэфф. | Х | Х | +0.01 |

Расчеты влияния факторов проведем следующим образом:

Rпд = МД(Марж доход)/ПР(Переменные расходы)=

=V(Выручка)/ПР(Переменные расходы) Х МД(Маржинальный доход)/V(Выручку) = Доход на 1руб. переменных расходов Х Рентабельность продаж исходя из прибыли сформированной в процессе производства

1. Найдем влияние дохода от продаж, приходящегося на 1руб переменных расходов

V/Расх перем(отч.год)= 4517100/3387825=1.333

V/Расх перем(прошл год)=4107600/3121776=1.316

1.333-1.316=+0.017

2. Найдем влияние рентабельности продаж рассчитанной на основе маржинальной прибыли, находим отклонения по рентабельности

МД / V(отч год)= 1129275/4517100=0.25

МД / V(пр.год)= 985824/4107600 = 0.24

0.25-0.24=0.01

3. Найдем изменение рентабельности

Доход отч. Х Отклон пр года по рентабельности= 1.333Х0.01=0.013

4.Найдем изменение дохода

+0.017Х0.24=0.004

0.004+0.013=0.017

Данные факторного анализа показывают, что рентабельность производственной деятельности в отчетном году увеличилась на 0,017 за счет повышения доходности от продаж. При принятии управленческих решений, направленных на повышение рентабельности производственной деятельности, следует учитывать, что данный показатель пропорционален доходности от продаж приходящейся на 1рубль переменных расходов, но она определяется рентабельностью продаж, которая зависит от маржинальной прибыли.

**4.6. Анализ рентабельности активов (19)**

Данные для анализа рентабельности активов и ее расчет представлены в таблице 19.

Таблица 19

Дополнительная информация для факторного анализа рентабельности активов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | обозна-  чение | Отчетный год, тыс. руб. | Предыдущий год, тыс. руб. | Изменение (+, -), тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб. | V | 4517100 | 4107600 | +409500 |
| 2 | Доходы, тыс. руб. | Д | 4556610 | 4129570 | +427040 |
| 3 | Активы (средняя величина), тыс. руб. | А | 2569250 | 2555795 | +13455 |
| 4 | Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | Р | 89154 | 64857 | +24297 |
| 5 | Выручка от продаж на 1 рубль доходов, руб. (1:2) |  | 0.9913 | 0.9946 | -0.0033 |
| 6 | Доходы на 1 рубль активов, руб. (2:3) |  | 1.7735 | 1,6158 | +0,1577 |
| 7 | Рентабельность продаж, коэф. (4:1) |  | 0,0197 | 0,0158 | +0.0039 |

Расчетная формула: RA=(V/Д) Х (Д/А)Х (Р/V)= выручка от продаж на 1 рубль доходов х доходы на 1 рубль активов х рентабельность продаж.

На изменение рентабельности активов влияют: изменение рентабельности продаж, выручки на 1 рубль доходов и доходов на 1 рубль активов.

Расчет влияния указанных факторов на изменение рентабельности активов произведем методом абсолютных разниц. Данные расчетов представлены в таблице 20.

Таблица 20

Анализ рентабельности активов и факторов, влияющих на нее

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | отчетныйгод, тыс. руб. | предыдущийгод, тыс. руб. | Изменение (+, -),тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Прибыль до налогообложения | 89154 | 64857 | +24297 |
| Активы (средняя величина) | 2569250 | 2555795 | +13455 |
| Рентабельность активов (1:2) | 0.0347 | 0.0254 | +0.0093 |
| Влияние факторов | Х | Х | Х |
| выручки от продаж на 1 руб. доходов | Х | Х | -0.00008 |
| доходов на 1 руб. активов | Х | Х | +0.0025 |
| рентабельности продаж | Х | Х | +0.0069 |

1) влияние изменения выручки от продаж на 1 руб. доходов: (-0.0033) × 1,6158 × 0,0158 = -0,00008, т.е. снижение доли выручки в доходах привело к снижению рентабельности активов на 0.008%;

2) влияние изменения доходов на 1 руб. активов: 0,9913 × (+0,1577) × 0,0158 = +0,0025, т.е. опережающий рост доходов по сравнению с ростом активов позволил увеличить рентабельность активов на 0,25%;

3) влияние изменения рентабельности продаж:

0,9913 ×1,7735 ×(+0,0039) = +0,0069, т.е. рост прибыли до налогообложения и рентабельности продаж повлекло рост рентабельности активов на 0.69%.

Общее влияние факторов составило: -0.00008+0.0025+0.0069 = +0.00932. Таким образом, в отчетном году произошел рост рентабельности активов на 0.93%, что свидетельствует об увеличении эффективности их использования, хотя довольно таки не значительный.

**4.7. Анализ рентабельности собственного капитала(20)**

Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности. Рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение суммы чистой прибыли (ЧП) к среднегодовой сумме собственного капитала (СК). Данную формулу можно представить в виде следующей модели:

R ск = ЧП / СК = (ЧП /В) Ч (В/ ЗК) Ч (ЗК / СК) = R пр Ч Озк Ч Кфр,

где: ЧП – чистая прибыль; В – выручка от продажи; ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал; R пр – рентабельность продаж; Озк – оборачиваемость заемного капитала; Кфр – коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (финансового рычага).

Таким образом, факторами, влияющими на изменение доходности собственного капитала являются изменения рентабельности продаж, оборачиваемости заемного капитала и финансового рычага. Рентабельность оборота характеризует эффективность управления затратами и ценовой политики предприятия, коэффициент оборачиваемости капитала отражает эффективность его использования и деловую активность предприятия, а коэффициент финансового рычага – политику в области финансирования.

Расчет данных показателей представлен в таблице 21.

Таблица 21

Исходная информация для анализа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Отчетный год | Предыдущий год | Изменение (+; -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб. | 4517100 | 4107600 | +409500 |
| 2 | Заемный капитал, тыс. руб. ср.год.стоимость | 1075500 | 1095360 | -19860 |
| 3 | Собственный капитал, тыс. руб. ср.год.ст-ть | 1493750 | 1460480 | +33270 |
| 4 | Чистая прибыль, тыс. руб. | 67757 | 49291 | +18466 |
| 5 | Рентабельность собственного капитала, коэф.(4:3) | 0.045 | 0.034 | +0.011 |
| 6 | Рентабельность продаж, коэф. (4:1) | 0.015 | 0.012 | +0.003 |
| 7 | Коэффициент оборачиваемости заемного капитала (1:2) | 4.2 | 3.75 | +0.45 |
| 8 | Коэффициент финансового рычага (2:3) | 0.72 | 0.75 | -0.03 |

Рассчитаем:

1. Среднегодовая стоимость Собственного Капитала

СК отч.г = (1472890+1514610)/2= 1493750

СК пр.г. = (1448070-1472890)/2 = 1460480

1. Рентабельность СК Rск = ЧП/СК

Rск. отч.г. = 67757/1493750 = 0.045

Rск. пр. г. = 49291/1460480 = 0.034

1. Среднегодовая стоимость Заемного Капитала ЗК

ЗК отч.г. = (1089030+1061970)/2 = 1075500

ЗК пр.г. = (1101690+1089030)/2 = 1095360

Данные таблицы 21 показывают, что ОАО «Агат» имеет очень низкую рентабельность продаж, которая в отчетном году хотя и возросла, но данный рост довольно таки не значительный и составляет лишь 0.003, что в процентах составило 25%, среднюю оборачиваемость заемного капитала, которая вероятно обусловлена особенностями деятельности предприятия и в отчетном году несколько увеличилась, и низкий показатель финансового рычага, который говорит о наличии хороших собственных средств у данного предприятия. Поэтому, несмотря на не значительное снижение коэффициента финансового рычага, как в прошлом, так и в отчетном годах определенный уровень доходности собственного капитала обеспечивался им за счет доли заемного капитала при относительной скорости оборота капитала и низкой рентабельности продаж, что следует оценить на среднем уровне. Для расчета влияния указанных факторов на изменение рентабельности собственного капитала используем метод цепных подстановок:

- рентабельность собственного капитала в прошлом году: R ск = 0.75 × 3.75 × 0.012 = 0.03375 или 3.375%;

- 1 подстановка: влияние изменения финансового рычага: 0.72 ×3.75 ×0.012 =0.0324; 0.0324-0.03375= -0.00135 т.е. снижение коэффициента финансового рычага привело к снижению рентабельности собственного капитала на 0.135%, что особенно не значительно для общего состояния собственного капитала предприятия

- 2 подстановка: влияние изменения оборачиваемости заемного капитала: 0.72 ×4.2 ×0.012 = 0.03629; 0.03629 – 0.0324 = +0.0039, т.е. увеличение оборачиваемости заемного капитала вызвало увеличение рентабельности собственного капитала на 0.389%;

- 3 подстановка: влияние изменения показателя чистой прибыли на 1.руб. выручки от продаж: 0.72 ×4.2 ×0.015 = 0.04536; 0.04536-0.03629 =+0.009, т.е. рост рентабельности продаж в отчетном году привел к увеличению рентабельности собственного капитала на 0.9%.

Общее влияние факторов: -0.00135+0.0039+0.009=0.01155 или 1.155%. Результаты расчетов приведены в таблице 22.

Таблица 2

Анализ рентабельности собственного капитала ОАО «Агат»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Отчетный год | Прошедший год | Изменение (+; -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Чистая прибыль | 67757 | 49291 | +18466 |
| 2 | Собственный капитал | 1493750 | 1460480 | +33270 |
| 3 | Рентабельность собственного капитала | 0.045 | 0.034 | +0.011 |
|  | Влияние факторов: |  |  |  |
| 4 | Финансового рычага, коэфф | Х | Х | -0.00135 |
| 5 | коэффициента оборачиваемости заемного капитала | Х | Х | +0.0039 |
| 6 | Показателя чистой прибыли на 1 руб. выручки от продаж | Х | Х | +0.009 |

Таким образом, рентабельность собственного капитала в отчетном году возросла на 0.011 по сравнению с показателем прошлого года. Положительное влияние на изменение доходности собственного капитала (+0.39%) оказало ускорение оборачиваемости заемного капитала, т.е. улучшение его использования. Так же положительное влияние на изменение рентабельности (0.009%) оказало рост рентабельности продаж, т.е. увеличение эффективности управления затратами и ценовой политики предприятия. Снижение показателя финансового рычага, характеризующего политику в области финансирования, в отчетном году повлекло не значительное снижение рентабельности собственного капитала (0.135%), однако это уменьшило уровень финансового риска на данном предприятии и повысило его привлекательность для инвесторов. Также следует отметить, что у рассматриваемого предприятия уровень финансового риска не высок, т.к. размер его собственных средств по сравнению с заемными составляет в отчетном году 1514610-1061970=452640 тыс.руб. что характеризует данное предприятие положительно и привлекательно для инвесторов.

**5. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОАО «АГАТ»**

**5.1. Определение левериджа (21)**

Операционный леверидж показывает степень чувствительности операционной прибыли к изменению объема продаж. При его высоком значении даже незначительное изменение производства продукции приводит к существенному изменению прибыли. Большему риску подвержено то предприятие, у которого выше операционный рычаг.

Операционный леверидж = валовая прибыль / прибыль от продаж.

Финансовоый леверидж показывает, на сколько процентов увеличится сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Он служит для оценки эффективности использования заемного капитала. Положительный эффект финансового рычага возникает в тех случаях, когда рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов. Возрастание финансового левериджа сопровождается повышением степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для оплаты процентов по займам.

Финансовый леверидж = чистая прибыль/ прибыль до налогообложения.

Обобщающей категорией является операционно-финансовый леверидж, который в отличие от предыдущих видов каким-либо простым количественным показателем не выражается, а его влияние выявляется путем оценки взаимосвязи трех показателей: выручка, расходы производственного и финансового характера и чистая прибыль. Операционно-финансовый леверидж = операционный леверидж Ч финансовый леверидж.

Расчет показателей левериджа производится в таблице 23.

Таблица 23

Расчет показателей левериджа

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Отчетный год | Предыдущий год | Изменение (+; -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Валовая прибыль, тыс. руб. | 1470280 | 1139060 | +331220 |
| 2 | Прибыль от продаж, тыс. руб. | 379880 | 346240 | +33640 |
| 3 | Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 89154 | 64857 | +24297 |
| 4 | Чистая прибыль, тыс. руб. | 67757 | 49291 | +18466 |
| 5 | Операционный леверидж (1:2) | 3.87 | 3.29 | +0,580 |
| 6 | Финансовый леверидж (4:3) | 0.759 | 0.759 | - |
| 7 | Операционно-финансовый леверидж (5∙6) | 2.937 | 2.497 | +0.44 |

Данные таблицы 23 показывают, что на рассматриваемом предприятии в отчетном году произошел рост всех показателей левериджа, при этом наиболее значительно вырос показатель операционного левериджа, а показатель финансового левериджа остался на уровне предыдущего года, в связи с чем возрос показатель операционно-финансового левериджа в отчетном году. Поэтому можно сказать, что степень финансового и производственного риска на ОАО «Агат» возросла, что можно оценить как негативный показатель.

Однако при этом каждый рубль заемных средств и каждый рубль увеличения продаж стал приносить больше прибыли на 44 коп.

**5.2. Характеристика платежеспособности и степени устойчивости финансового состояния организации на основе показателей ликвидности баланса (22)**

В процессе взаимоотношений предприятий с кредитной системой, а также с другими предприятиями возникает необходимость в проведении анализа кредитоспособности (платежеспособности) заемщика. Кредитоспособность – это способность организации своевременно и полностью расплачиваться по своим долгам. В ходе анализа кредитоспособности проводятся расчеты по определению ликвидности активов предприятия и ликвидности его баланса. Ликвидность активов – это величина, характеризующая время превращения активов в деньги, т.е. чем меньше времени требуется для их превращения в деньги, тем активы ликвиднее. Ликвидность баланса выражается в степени покрытия обязательств активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Для анализа ликвидности баланса произведем группировку активов (А) по степени их ликвидности (в порядке убывания ликвидности) и обязательств по пассиву (П) - по срокам их погашения (в порядке возрастания сроков). Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

1) А1 < П1, 2) А2 > П2, 3) А3 > П3, 4) А4 < П4.

Второе и третье неравенства означают необходимость соблюдения неизменного правила ликвидности – превышения активов над обязательствами, четвертое – определяет минимальное условие финансовой устойчивости организации (собственных средств должно быть достаточно не только для формирования внеоборотных активов, но и для покрытия (не менее 10%) потребности в оборотных активах). Данные для анализа ликвидности баланса ОАО «Агат» приведены в таблицах 24 и 25 по данным формы №1 «Бухгалтерский баланс» (Приложение 1).

В таблице №24 произведем ранжировку активов и пассивов бухгалтерского баланса в соответствии с ликвидностью и срочностью (разделим на 4 группы) и проверим соблюдение условий неравенста приведенных выше.

Таблица 24

Анализ ликвидности баланса ОАО «Агат» в отчетном году

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Актив |  | на начало года, тыс. руб. | на конец года, тыс. руб. | Пассив |  | на начало года,  тыс. руб. | на конец года,  тыс. руб. | Платежный излишек (недоста-  ток), тыс. руб. | |
| начало года | конец года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10\* | 11\*\* |
| 1 | Наиболее ликвидные активы (250 + 260) | А1 | 120991 | 111318 | Наиболее срочные обязательства 620 | П1 | 731415 | 613817 | -610424 | -502499 |
| 2 | Быстрореализуемые активы 240 | А2 | 432111 | 348797 | Краткосрочные  обязательства (610+630+660) | П2 | 132807 | 128304 | +  299304 | +220493 |
| 3 | Медленнореализуемые активы 210+220+230 | А3 | 973191 | 961902 | Долгосрочные  обязательства (590) | П3 | 224760 | 319810 | +  748431 | +642092 |
| 4 | Труднореализуемые  активы (190) | А4 | 1035627 | 1154563 | Постоянные  пассивы (490+640) | П4 | 1472938 | 1514649 | -  437311 | -360086 |
| 5 | Баланс |  | 2561920 | 2576580 | Баланс |  | 2561920 | 2576580 | Х | Х |

\* графа 10 таблицы = гр.4 – гр. 8

\*\*графа 11 таблицы = гр.5 – гр. 9

Из таблицы 24 мы видим что все четыре условия соблюдены.

Согласно данным таблицы 25 «качество» активов с точки зрения их ликвидности к концу года ухудшилась, т.к. снизился удельный вес наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Структура пассивов по срочности погашения обязательств в течение года почти не изменилась, и собственный капитал (строка 4 гр. 8 и 9) увеличился незначительно.

Таблица 25

Структура баланса ОАО «Агат» для анализа его ликвидности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Актив |  | на начало года | на конец года | Пассив |  | на начало года | на конец года |
|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Наиболее ликвидные активы (250 + 260) | А1 | 4,723% | 4,321% | Наиболее срочные обязательства 620 | П1 | 28,550% | 23,823% |
| 2 | Быстрореализуемые  активы 240 | А2 | 16,867% | 13,538% | Краткосрочные  обязательства (610+630+660) | П2 | 5,184% | 4,980% |
| 3 | Медленнореализуемые  активы (230+210+220) | А3 | 37,987% | 37,333% | Долгосрочные  обязательства (590) | П3 | 8,774% | 12,413% |
| 4 | Труднореализуемые  активы (190) | А4 | 40,424% | 44,810% | Постоянные  пассивы (490+640) | П4 | 57,494% | 58,786% |
| 5 | Баланс |  | 100% | 100% | Баланс |  | 100% | 100% |

Из таблиц 24 и 25 видно, что первое (строка 1) и второе (строка 2) неравенства соблюдаются и в начале, и в конце года, поскольку высоколиквидные (А1) значительно меньше суммы наиболее срочных (П1) обязательств, а быстрореализуемые (А2) активы значительно меньше суммы краткосрочных (П2) обязательств, поэтому погасить свои обязательства в срочном порядке у предприятия шансы не большие, хотя и существенные. При этом на конец года положение улучшилось, т.к. платежный недостаток снизился по наиболее срочным обязательствам на 0,824% (502499/610424) и на 0,737% по краткосрочным обязательствам (220493/299304). Соответственно, на момент составления баланса, его можно считать ликвидным. Третье неравенство (строка 3), характеризующее перспективную ликвидность, выполняются полностью. Выполнение четвертого неравенства (строка 4) и в начале, и в конце года. Означает, что предприятие формирует свои активы в основном за счет собственных средств. По данным баланса внеоборотные активы на 97,72% в начале года и на 88,54% в конце года сформированы за счет основных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что баланс ОАО «Агат» в отчетном году можно считать ликвидным. Но чтоб не быть голословными рассмотрим дополнительно коэффициенты ликвидности на начало и на конец года.

Найдем коэффициенты ликвидности:

1. Кабс ликв=А1/П1, показывает достаточно ли средств нашему предприятию для покрытия расходов.

Кабс.л. пр.г.= (50146+70845)/731415=0,165

Кабс.л. отч.г.= (45217+66101)/613817=0,181

Нормативное значение данного коэффициента составляет (0,2-0,5)

На нашем предприятие и в отчетном и в прошлом году данный коэффициент меньше нормативного значения, хотя в отчетном году его значение наиболее приблизилось к нормативному, он не соответствует норме, что отрицательно сказывается на нашем предприятии.

2. К промеж.ликв. =А1/(П1+П2), показывает достаточно ли средств на все расходы, обязательства

Ктек.ликв. пр.г.= (50146+70845+432111)/(731415+132710+97)=0,640

Ктек.ликв. отч.г.= (45217+66101+348797)/(128200+613817+104)=0,62

Нормативное значение данного коэффициента составляет(0,5-1)

На нашем предприятие и в отчетном и в прошлом году данный коэффициент соответствует нормативному значению, что характеризует платежеспособность нашего предприятия положительно т.к нашему предприятию достаточно средств для покрытия всех расходов и обязательств.

3. К тек.ликв.= (А1+А2+А3)/(П1+П2)

Ктек.ликв. прошл.г.= 1526293/864222=1,77

Ктек.ликв.отч.г.= 1422017/742121=1,92

Нормативное значение данного коэффициента (1-3).

На нашем предприятии данный коэффициент и в прошлом и в отчетном году соответствует нормативному значению. В отчетном году данный коэффициент вырос, что характеризует наше предприятие с положительной стороны и говорит о нашей кредитоспособности. Мы можем без дополнительных усилий брать кредит в банках.

Мы еще раз подтвердили ликвидность нашего предприятия.

5.3. Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности (23)

Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей приведен в таблице 26 (на основе данных Формы №5).

Таблица 26

Анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «Агат»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели |  | на начало года | на конец года | отклонение | |
| код | абсолютное(+/-) | в %  (гр.4 : гр3  \*100% - 100%) |
| 1 | 2 | к | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Дебиторская задолженность:  Краткосрочная - всего | 610 | 432111 | 348797 | -83314 | -20 |
|  | В том числе:  Расчеты с покупателями и заказчиками | 611 | 396148 | 285640 | -110508 | -28 |
|  | Авансы выданные | 612 | - | - | - | - |
|  | прочая | 613 | 35963 | 63157 | +27194 | +75 |
|  | Долгосрочная - всего | 620 | 57116 | 86199 | +29083 | +50 |
|  | Итого |  | 489227 | 434996 | -54231 | -18 |
| 2 | Кредиторская задолженность  Краткосрочная - всего | 640 | 846270 | 742160 | -104110 | -13 |
|  | В том числе:  Расчеты с поставщиками и подрядчиками | 641 | 603734 | 474331 | -129403 | -21 |
|  | Авансы полученные | 642 | - | - | - | - |
|  | Расчеты по налогам и сборам | 643 | 36377 | 38909 | +2532 | +7 |
|  | кредиты | 644 | 132710 | 128200 | -4510 | -3 |
|  | займы | 645 | - | - | - | - |
|  | прочая | 646 | 73449 | 100720 | +27271 | +37 |
|  | Долгосрочная - всего | 650 | 224760 | 319810 | +95050 | +42 |
|  | В том числе:  кредиты | 651 | 224760 | 319810 | +95050 | +42 |
|  | займы | 652 | - | - | - | - |
|  | Итого | 660 | 1071030 | 1061970 | -9060 | -1 |

Из таблицы 26 мы видим наибольшее преобладание Кредиторской задолженности, что говорит о вероятности просроченной задолженности в связи с чем сокращение краткосрочной задолженности на конец года может быть оценено положительно за счет ликвидации задолженности. Рост долгосрочной кредиторской задолженности на конец года может также являться просроченной задолженностью дополнительно с привлечением новых кредитов, которые можно расценивать и положительно для развития бизнеса т.к. кредиты могут свидетельствовать о расширении производств и увеличении производственных мощностей, что в будущем приведет к дополнительной прибыли. Так же показателем кредиторской задолженности могут быть не уплаченные налоги на данный момент, штрафы.

На нашем предприятии Дебиторская задолженность ниже Кредиторской, что можно оценить положительно. Если Дебиторская задолженность начнет расти быстрее Кредиторской и превысит ее Это отрицательно скажется на финансовом положении нашего предприятия. Поэтому мы должны следить за данным показателем и вовремя принимать необходимые меры (обзванивать должников, искать причины по которым произошла данная ситуация).

**5.4. Комплексная оценка финансового положения предприятия (24)**

На основании проведенных ранее расчетов в таблице 27 приводятся данные для комплексной оценки финансового положения ОАО «Агат».

Таблица 27

Комплексная оценка финансового положения ОАО «Агат»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | на начало года | на конец года | Темп роста показателей |
|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Коэффицинт абсолютной ликвидности | 0,165 | 0,181 | 1,097 |
| 2 | Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,640 | 0,620 | 0,969 |
| 3 | Коэффициент текущей ликвидности | 1,77 | 1,92 | 1,085 |
| 4 | Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности | 0,457 | 0,410 | 0,898 |
| 5 | Комплексный показатель оценки финансовой устойчивости предприятия | Х | Х | 1,00888 |

Комплексный показатель оценки финансовой устойчивости предприятия = 4√1,097 ∙ 0,969 ∙ 1,085 ∙ 0,898 = 1,00888.

Темп роста финансовой устойчивости = 1,00888 ∙ 100% = 100,888%.

Мы видим что финансовая устойчивость на нашем предприятии выросла. Это говорит о хорошей стабильной работе нашего предприятия.

На основании данных, полученных в результате экономического анализа деятельности ОАО «Агат» дается комплексная оценка экстенсивности и интенсивности его деятельности. Данные приведены в таблице 28.

Таблица 28

Основные показатели по использованию производственных ресурсов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Условное обозначение | Предыдущий год | Отчетный год | Темп роста (%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Выручка (нетто) от продаж, тыс. руб. | N | 4107600 | 4517100 | 109,97 |
| 2 | Среднесписочная численность рабочих, чел. | R | 8150 | 8750 | 107,36 |
| 3 | Материальные затраты, тыс. руб. | M | 782400 | 903420 | 115,47 |
| 4 | Производственные основные средства, активная часть, тыс. руб. | F | 1219600 | 1280400 | 105,0 |
| 5 | Производительность труда, тыс. руб. (1:2) | ΛR | 504 | 516,24 | 102,43 |
| 6 | Материалоотдача, тыс. руб. (1:3) | ΛM | 5,25 | 5,0 | 95,30 |
| 7 | Фондоотдача основных средств, тыс. руб. (1:4) | ΛF | 3,37 | 3,53 | 104,75 |

Согласно данным таблицы 28 на предприятии в отчетном году наблюдался рост показателей интенсификации производства: производительности труда на 2,43%. рост показателя фондоотдачи – на 4,75%, что говорит о повышении качественного уровня использования ресурсов. Снизилась материалоотдача на 0,5% что говорит о не экономном использовании материалов и повышении материальных затрат, что могло произойти по причине закупки более дорогих материалов.

Далее в таблице 29 определяются:

- соотношение прироста ресурса в расчете на один процент прироста объема производства (графа 6);

- доля влияния интенсивности и экстенсивности на прирост объема производства продукции (графы 7 и 8)

Таблица 29

Комплексная оценка эффективности использования производственных ресурсов

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | Условное  Обозначение показателей | | Темп роста качественных показателей (коэф) | Прирост ресурса на 1% прироста выручки | Доля влияния на прирост выручки | |
| Коли-  честве-  нных | Каче-  ствен-  ных | Экстенсивного использования ресурсов | Интенсивного использования ресурсов |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Среднесписочная численность рабочих | R | ΛR | 1,0243 | 0,739 | 73,9 | 26,10 |
| 2 | Материальные затраты | M | ΛM | 0,953 | 1,552 | 155,20 | -55,20 |
| 3 | Среднегодовая стоимость основных средств | F | ΛF | 1,0475 | 0,502 | 50,20 | 49,80 |
| 4 | Комплексный показатель использования производственных рес | Х | Х | 1,0074 | 0,931 | 93,10 | 6,90 |

Итог гр.5 = 1,0243\*0,953\*1,0475= 1,0225= 1,0074темп прироста качественных показателей в отчетном году составил 0,74%, что не очень положительно характеризует деятельность предприятия.

Прирост ресурса на 1% прироста выручки (гр. 6) = (прирост ресурса (%) -100) / (прирост выручки (%) – 100). Полученные данные прироста ресурсов на 1% прироста объема продаж переводятся на 100% прироста объема продукции умножением на 100% - данная величина относится на счет влияния факторов интенсивности (графа 7), оставшаяся до 100% часть (полученный результат вычитается из 100%) – есть доля влияния фактора интенсивности (графа 8).

Прирост ресурсов на 1% прироста объема продаж составил:

- численности рабочих (107,36-100)/(109,97-100) = +0,739;

- материальных затрат (115,47-100)/(109,97-100)= +1,552;

- стоимости основных средств (105,00-100)/(109,97-100)= +0,502.

Таким образом, на 100% процентов роста объема продукции произошло увеличение численности рабочих на 73,9%; рост материальных затрат на 155,20 % и стоимости основных средств на 50,20%.

Таким образом, общее влияние факторов экстенсивности на прирост объема продаж составило в отчетном году:

(0,739+1,552+0,502)/3 = 0,931 (93,10%), а факторов интенсивности: 100% - 93,10% = 6,90%. На ОАО «Агат» уровень интенсификации производственной деятельности низкий, что следует оценить отрицательно.

Комплексная оценка деятельности организации

**6.1. Рейтинговая оценка деятельности организации (25)**

Для оценки рейтинга предприятия среди конкурентов вначале выбирается система показателей, по которым будут оцениваться результаты.

Сравнительная рейтинговая оценка деятельности 3-х акционерных обществ: «Алмаз», «Рубин» и «Агат» проводится методом расстояний, сущность которого состоит в установлении близости объекта анализа к эталону по каждому из сравниваемых показателей.

Условные обозначения при проведении расчетов:

i – номера показателей; j – номера акционерных обществ; Кi – коэффициент значимости финансовых показателей, т.е. балл, присвоенный каждому показателю; аij – финансовые показатели для комплексной рейтинговой оценки деятельности акционерных обществ; аimax – эталонное, максимальное значение показателя; Хij – стандартизированный коэффициент отношения соответствующего финансового показателя к эталону.

Для каждого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле: Rj = √ Σ (1-Хj)2 Ч Кi .

В графе 6 определяется эталонное значение показателя (максимальное), которое принимается за единицу. Данные для таблицы 30 возьмем из Справки №3

Таблица 30

Исходные данные для рейтинговой оценки результативности деятельности акционерных обществ по комплексным показателям

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | акционерные общества | | | Максимальное или эталонное значение показателя |
| Алмаз | Рубин | Агат |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Рентабельность продаж | 0,09 | 0,086 | 0,084 | 0,09 |
| 2 | Рентабельность активов | 0,322 | 0,316 | 0,0347 | 0,322 |
| 3 | Рентабельность собственного капитала | 0,0458 | 0, 463 | 0,045 | 0,463 |
| 4 | Рентабельность доходов | 0,025 | 0,018 | 0,019 | 0,025 |
| 5 | Рентабельность расходов | 0,023 | 0,026 | 0,020 | 0,026 |
| 6 | Коэффициент финансовой независимости | 0,572 | 0,576 | 0,580 | 0,580 |

Затем все показатели строки делятся на максимальный элемент предприятия-эталона. В результате создается матрица стандартизированных коэффициентов, представленных в графах 1,2,3 таблицы 32: Хij = аij /аimax . Данные графы 4 таблицы 31 заполняются на основе исходных данных (Справка №4).

Рпрод= Прот прод/В= 379880/4517100=0,084

Рдох= Прдо н.о/Дох=89154/4556610=0,0196

Ррасх= Прдо н.о/Расх=89154/4383396=0,0203

Кфин.нез=СК/А=1493750/2576580=0,580

Таблица 31

Матрица стандартизированных показателей комплексной оценки результатов деятельности акционерных обществ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Стандартизированный комплексный показатель | Акционерное общество | | | Коэффициент значимости показателя |
| «Алмаз» | «Рубин» | «Агат» |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Рентабельность продаж | 1 | 0,913 | 0,871 | 1,8 |
| 2 | Рентабельность активов | 1 | 0,963 | 0,012 | 1,4 |
| 3 | Рентабельность собственного капитала | 0,10 | 1 | 0,009 | 2,0 |
| 4 | Рентабельность доходов | 1 | 0,518 | 0,578 | 1,6 |
| 5 | Рентабельность расходов | 0,783 | 1 | 0,592 | 1,5 |
| 6 | Коэффициент финансовой независимости | 0,973 | 0,986 | 1 | 1,7 |
|  | Итого | 4,766 | 5,38 | 3,062 | Х |
| 7 | Рейтинговая оценка с учетом степени значимости показателя | 1,43 | 0,62 | 1,91 | Х |
| 8 | Ранжирование мест акционерных обществ | 2 | 3 | 1 | Х |

1. С учетом показателей ОАО « Алмаз»:

R1=(1-1)2 \* 1.8+(1-1)2 \* 1.4 + (1-0.010)2 \*2.0+ (1-1)2 \*1.6+(1-0.783)2 \*1.5+(1-0.973)2 \*1.7=1.43

2. С учетом показателей ОАО «Рубин»:

R2=(1-0.913)2 \*1.8+(1-0.963)2 \*1.4+(1-1)2 \*2.0+(1-0.518)2 \*1.6+(1-1)2 \*1.5+(1-0.986)2 \*1.7=0.62

3. С учетом показателей ОАО « Агат»:

R3=(1-0.871)2 \*1.8+(1-0.012)2 \*1.4+(1-0.009)2 \*2.0+(1-0.578)2 \*1.6+(1-0.592)2 \*1.5+(1-1)2 \*1.7 =1.91

Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке рейтинговой оценки. Наивысший рейтинг имеет предприятие с максимальным значением сравнительной рейтинговой оценки. Первое место по результатам расчетов занимает ОАО “Агат”, ОАО ”Алмаз” соответствует второе место, третье место (с большим отрывом) соответствует деятельности ОАО “Рубин”.

В данном случае сравнение предприятий проводилось на дату составления баланса, соответственно и рейтинг предприятия определен на конец отчетного года.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ (26)**

Данная курсовая работа посвящена проведению комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности условного предприятия (ОАО «Агат»), определению его места в конкурентной среде и разработке рекомендаций, направленных на повышение эффективности результатов его деятельности.

На основе результатов бухгалтерской отчетности ОАО «Агат» и рейтинговой оценки можно сделать вывод, что ОАО «Агат» занимает первое место среди конкурирующих акционерных обществ. Рассматривая результаты деятельности данного предприятия в общем можно говорить, что они хорошие.

В процессе анализа ресурсного потенциала предприятия установлено, что общий резерв увеличения объема продаж за счет лучшего использования трудовых ресурсов составляет 1163,23 тыс. руб. (за счет создания дополнительных рабочих мест и сокращения потерь рабочего времени), за счет улучшения использования материальных затрат – 225855 тыс. руб., за счет улучшения использования основных средств - 392400 тыс. руб. в результате сокращения внутрисменных потерь времени и повышения часовой фондоотдачи. Комплектный резерв увеличения выпуска продукции ограничен материальными ресурсами и составляет 225855 тыс. руб.

Выручка от продаж возросла по сравнению с прошлым годом на 409500тыс.руб., наблюдается прирост прибыли от продаж на 33640тыс.руб. в основном за счет экстенсивных факторов, что говорит о ее низком качестве.

Анализ себестоимости продукции выявил рост в отчетном году показателя затрат на 1 рубль продаж на 0,02 коп., что говорит о снижении прибыльности производственной деятельности. Несмотря на общий прирост стоимости материальных ресурсов в отчетном году, их удельный расход увеличился(снизилась материалоотдача), что следует оценить отрицательно. Также наблюдается увеличение доходов и расходов предприятия, при этом положительным фактором является превышение темпов роста доходов по сравнению с расходами на 192412тыс.руб, что говорит о увеличении прибыли. В отчетном году основная прибыль получена ОАО «Агат» за счет производственной деятельности.

В процессе анализа финансовых результатов установлено, что в отчетном году прибыль от продаж увеличилась на 409500 тыс. руб., как уже говорилось раньше причем увеличение объема продаж и повышение цен на продукцию привели к росту прибыли, а повышение себестоимости продукции, изменение структуры продаж в сторону увеличения удельного веса низкорентабельных видов продукции, увеличение коммерческих и управленческих расходов – к ее снижению. Резервом увеличения прибыли от продаж ОАО «Агат» является возрастание удельного веса в объеме продаж более рентабельных видов продукции, а также снижение себестоимости товаров и коммерческих и управленческих расходов. Качество прибыли ОАО «Агат» невысокое, так как ее прирост в большей степени связан с ростом отпускных цен на продукцию, а рост физического объема продаж привел к незначительному увеличению прибыли, но при этом отмечено увеличение затрат на 1 рубль продукции, что не благоприятно отразилось на сумме прибыли и понизило ее качество.

Рентабельность производственной деятельности в отчетном году увеличилась на 1,8% за счет повышения доходности от продаж. Рентабельности активов вырасла на 0,93% за счет роста рентабельности продаж. Рентабельность собственного капитала также выросла не значительно на 1,1% (из-за незначительного роста размера собственного капитала).

В целом динамика показателей рентабельности свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия.

Анализ финансового положения показал, что баланс ОАО «Агат» в отчетном году можно считать ликвидным. Все коэффициенты ликвидности соответствуют нормативным значениям причем наблюдалась их положительная динамика. Все это говорит о хорошем финансовом положении предприятия и о его улучшении в течение года. Платежеспособность ОАО «Агат» можно охарактеризовать как достаточно высокую, коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению как в прошлом 1,74, так и в отчетном году 1,92.

Однако оценка финансовой устойчивости предприятия с позиции обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования показала, что ОАО «Агат» имеет нормальную финансовую устойчивость. Величина собственного капитала снижение роста зависимости от внешних источников, соотношение активов и пассивов баланса, а так же динамика коэффициентов ликвидности позволяют оценить финансовое положение предприятия как устойчивое. Комплексный показатель оценки финансовой устойчивости ОАО «Агат» 1,00888.

Запас финансовой прочности нашего предприятия составляет 33%, что является довольно хорошим показателем.

Комплексная оценка деятельности предприятия выявила в отчетном году рост показателей экстенсивности производства, что говорит о понижении качественного уровня использования ресурсов. Общее влияние факторов экстенсивности на прирост объема продаж составило в отчетном году 93,10%, а факторов интенсивности 6,9%, т.е. уровень интенсификации производственной деятельности довольно низкий, что следует оценить отрицательно.

Рейтинговое ранжирование, проведенное на основе полученных в процессе анализа показателей, определило, что ОАО «Агат» имеет высший рейтинг среди конкурентов (первое место).

Таким образом, основное внимание руководству предприятия следует сосредоточить на повышении эффективности использования имеющихся ресурсов, что в свою очередь приведет к использованию большего числа резервов, которые в свою очередь приведут к получению дополнительной прибыли. Мерами по ее улучшению могут быть:

- проведение оценки медленнореализуемых активов, выявление излишних и залежалых запасов и уменьшение их, систематический контроль за состоянием запасов с использованием современных методов управления запасами;

- совершенствование управления дебиторской задолженностью, для чего следует: осуществлять регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам погашения и др., своевременно образовывать резерв по сомнительным долгам; осуществить комплекс мер, направленных на укрепление расчетно-платежной дисциплины: минимизацию временных интервалов между моментами завершения работ, отгрузки продукции, предъявления платежных документов; предоставление системы скидок покупателям; введение штрафных санкций за просрочку платежа; использование возможности оплаты долгов векселями; развитие прямых хозяйственных связей с покупателями;

- повышение эффективности маркетинговой деятельности, освоение выпуска высокорентабельных видов продукции;

- совершенствование финансовой деятельности, в частности, осмотрительная политика по выбору источников финансирования;

- внедрение новых форм и методов управления, в том числе управления капиталом и активами для повышения финансовой устойчивости;

- пересмотр коммерческих и управленческих расходов, с целю их снижения;

- пересмотр количества рабочих мест управленческого состава и выявление резервов в этой области;

- повышения качества продукции, снижение закупочных цен на сырье и как следствие снижение себестоимости;

- совершенствование процесса производства, мобилизация неиспользуемых внутрипроизводственных резерв (особенно по материалам) в целях дальнейшего повышения уровня интенсификации производственной деятельности.