СОДЕРЖАНИЕ

# Введение

1 Теоретические аспекты анализа реализации продукции и финансовых результатов

2 Экономическая характеристика ОАО «Планета»

# 3 Анализ реализации продукции ОАО «Планета»

3.1 Анализ динамики и выполнения плана реализации продукции

3. 2 Определение точки безубыточности, зоны безопасности, критического уровня постоянных затрат

# 4 Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Планета»

4.1 Анализ состава и динамики балансовой прибыли

4.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, внереализационных финансовых результатов

4. 3 Анализ рентабельности предприятия

5 Учет реализации продукции и финансовых результатов ОАО «Планета»

6 Пути увеличения реализации продукции, суммы прибыли и рентабельности ОАО «Планета»

# Выводы и предложения

Список литературы

Приложения

ВВЕДЕНИЕ

Переход экономики России на рыночные отношения и связанные с этим процессы формирования многоукладного хозяйства на основе разных форм собственности, становления и развития инфраструктуры рынка и его хозяйственного механизма коренным образом изменили экономическую, информационную и правовую среду функционирования предприятий. Эти изменения затронули все стороны деятельности предприятий.  
Предприятия получили самостоятельность в управлении и ведении хозяйства, право распоряжаться ресурсами и результатами труда и несут всю полноту экономической ответственности за свои решения и действия. В таких условиях благополучие и коммерческий успех предприятия всецело зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

Квалифицированный экономист, финансист, бухгалтер, аудитор должен хорошо знать не только общие закономерности и тенденции развития экономики в условиях перехода к рыночным отношениям, но и тонко понимать проявления общих, специфичных и частных экономических законов в практике своего предприятия, своевременно замечать тенденции и возможности повышения эффективности производства. Он должен владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, мастерством точного, своевременного, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности.

Еще одним аргументом в пользу выбора данной темы явилось то, что мне, как будущему бухгалтеру, необходимо качественно владеть методиками экономико-финансового анализа показателей прибыли и рентабельности, с тем, чтобы в дальнейшем на основе полученных результатов и прогнозов эффективно распределять ресурсы организации и производить планирование.

Одной из основных задач промышленных организаций является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией. Темпы роста объема производственной продукции и её реализации, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль и рентабельность предприятия. Объем производства и реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) – это основные показатели, характеризующие деятельность предприятия. Объем реализации крайне важен для установления нормированных статей затрат – расходов на рекламу, представительских расходов, а также для исчисления целого ряда налогов. По своему экономическому содержанию объем реализованной продукции характеризует конечный финансовый результат работы предприятия, выполнения своих обязательств перед потребителями, степень участия в удовлетворении потребностей рынка. В дипломной работе проводится анализ, рассматриваются проблемы и пути совершенствования реализации продукции на ОАО «Планета».

Цель дипломной работы состоит в том, чтобы на основе анализа реализации продукции и финансовых результатов деятельности ОАО «Планета» выявить резервы повышения деятельности предприятия.

В соответствии с поставленной целью сформулируем следующие задачи:

* проведение анализа реализации продукции на предприятии;
* проведение анализа финансовых результатов;
* проведение анализа рентабельности предприятия;
* изучение учета реализации продукции;
* изучение учета финансовых результатов;
* выявление путей увеличения реализации продукции и разработка мероприятий по их освоению;
* выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.

Объект исследования - открытое акционерное общество “Планета”**,** которое является специализированным предприятием по производству полупроводниковых изделий электронной техники**.**

При написании работы использованы следующие методы анализа: монографический, сравнения, относительных величин, цепных подстановок, графический.

Источники информации для анализа:

* форма № 2 " Отчет о прибылях и убытках" (приложение 1);
* форма № 1 "Бухгалтерский баланс" (приложение 2);
* форма № 5 "Приложение к бухгалтерскому балансу" (приложение 3);
* форма № 1-П "Отчет по продукции";
* ведомость № 16 "Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация";
* таблицы бизнес-плана (приложение4**,** 5**,** 6).

1 Теоретические аспекты анализа реализации продукции и финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются размером полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Если говорить о состоянии изученности данной проблемы, то можно отметить, что в экономической литературе нет системного анализа прибыли и ее связей с различными сторонами российской экономики; исследуются лишь частные вопросы этой большой проблемы. Особенно слабо раскрыты те из них, которые связаны с распределением и использованием прибыли на отдельных предприятиях.

На мой взгляд, попытка исследовать широкий круг вопросов, определяющих многогранную роль прибыли и рентабельности в рыночной экономике, удачно предпринята в книге В.Ф. Юрова «Прибыль в рыночной экономике». Отдельные аспекты этой темы удачно раскрыты в статьях: Гиляровской Л. Т. «Анализ факторов формирования финансовых результатов как инструмент оценки доходности рентабельности деятельности предприятия», «Факторный анализ показателей рентабельности активов коммерческих организаций», Графовой Г.Р. «Анализ финансовых результатов деятельности предприятий», Новодворского В.Д., Шпака А.В. «Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая» и др. В дальнейшем будут представлены мнения этих и других авторов.

Итак, разные авторы дают различные определения прибыли.

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции (17, с.66) .

Прибыль - превращенная форма прибавочной стоимости, выступающая как излишек выручки от продажи товаров над затратами капитала. (12, с. 49) Наиболее точное определение прибыли на мой взгляд, следующее: прибыль, как конечный финансовый результат деятельности фирмы, представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукциис учетом убытков от различных хозяйственных операций (8, с. 54) .

Что касается видов прибыли, структуры валовой прибыли, факторов, определяющих размер прибыли, то здесь авторы придерживаются единой классификации. Они рассматривают следующие показатели прибыли: балансовая прибыль (в некоторых источниках – валовая прибыль, объем общей прибыли), расчетная прибыль, чистая прибыль (в некоторых источниках – прибыль-нетто), прибыль брутто.

Теперь приступим к рассмотрению проблем, имеющихся в области определения и анализа прибыли предприятия. Так, Гиляровская Л.Т. приводит следующие проблемные и вместе с тем парадоксальные ситуации, связанные с прибылью:

* продукция отгружена, товары проданы, услуги оказаны, однако оплата не поступила и прибыли нет;
* продукция отгружена, товары проданы, услуги оказаны, однако оплата не поступила, тем не менее в балансе отражается прибыль;
* предприятие совершило крупные приобретения ценностей на сумму, превышающие величину прибыли;
* банкротом объявляется предприятие, показавшее в отчете прибыль;
* предприятие располагает значительными денежными ресурсами, а по балансу имеет убыток – весьма распространенный в настоящее время вариант;
* имущественная масса предприятия увеличилась, а прибыль – нет;
* предприятие несет реальные убытки, но в учете показывает номинальную учетную прибыль;
* прибыль, показанная в балансе или отчете о прибылях и убытках, не равна налогооблагаемой прибыли и т.д. (7, с. 59) .

Г.В. Савицкая в «Анализе хозяйственной деятельности предприятия» обращает внимание на инфляционный фактор. Речь идёт о том, что при изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения её суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потреблённые ресурсы за анализируемый период (24, с. 556) .

Чугришин Н. в статье «Современный поход к оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий» рассматривает ряд проблем, связанных с прибылью. По его мнению, ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности вместе с тем не означает его уникальности и универсальности. Он обращают внимание на следующие проблемы:

1 Особое внимание, по мнению автора, следует уделять рассмотрению фактов получения «незаработанной» прибыли, т.е. образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путём изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, не имеющей большого спроса продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них высокорентабельной продукции.

По моему мнению, предприятия в некоторых случаях, конечно, могут и должны изменять структуру выпускаемой продукции в пользу высокорентабельных товаров для увеличения прибыли, однако постоянно прибегать к этому методу нерационально. Необходимо стремиться к эффективной хозяйственной деятельности, к тому, чтобы вся продукция стала высокорентабельной. Это не способ достижения максимальной прибыли предприятия.

2 В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Стремление любыми путями получить высокую прибыль с целью увеличения фонда оплаты труда приводит к росту объема денежной массы в обращении, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда – дальнейший рост цен, инфляции, а следовательно эмиссии денег. Таким образом, абсолютное увеличение прибыли не всегда свидетельствует о повышении эффективности производства в результате трудовых достижений коллектива.

По изложенным выше причинам необходимо проводить реальную оценку уровня прибыльности организации. Для этого используют методы комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговых органов, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и др., т.е. звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего валовую прибыль анализируют по составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции. Важным в этой системе будет анализ технико-экономических факторов снижения (увеличения) затрат на денежную единицу товарной продукции. Анализируется изменение состава и структуры реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. Сопоставляется также уровень материальных затрат и затрат на оплату труда. Определяется также изменение прибыли вследствие нарушения хозяйственной дисциплины. Наряду с этим проводится анализ изменения прибыли в остатках готовой продукции от прочей реализации и внереализационных операций. (28, с. 27) .

Кроме абсолютного размера прибыли в литературе рассматривается показатель рентабельности***.***

Рентабельность исчисляют по-разному. В период, предшествовавший перестройке России, широко применялся показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к сумме производственных фондов (основных производственных фондов и материальных оборотных средств). Учитывая, что данный показатель в прежних условиях был плановым, предполагалось, что он должен был воздействовать на увеличение выпуска продукции с наименьшей сумой производственных фондов, т.е. стимулировать улучшение использования последних. Однако, как показало время, поставленная цель не была достигнута. Тем не менее, показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, продолжает применяться в практике предпринимательской деятельности для обобщенной оценки уровня прибыльности, доходности. Этот показатель общей прибыльности трансформировался в показатель рентабельности активов (рентабельности капитала; рентабельности капитала и его частей).

При использовании показателя рентабельности также могут возникнуть определенные проблемы. Так, В.Ф. Юров в книге «Прибыль в рыночной экономике» обращает внимание на проблему соотношения рентабельности и эффективности производства*.* По его мнению, она является самой сложной и дискуссионной. Она возникла в рыночном хозяйстве и связана с прибылью, которая стала считаться эффективным регулятором экономической жизни. Т.е. речь идет о несовершенстве прибыли как показателя эффективности производства, что связано с ее денежной формой, которая, как известно, при определенных условиях может отклоняться и даже отрываться от своей стоимостной основы, о чем уже говорилось выше. В связи с изложенным, В.Ф. Юров делает вывод, что рентабельность нельзя признать в качестве универсального показателя эффективности производства, как на отдельных предприятиях, так и в масштабе всей экономики (30, с. 72) .

По-моему, отказаться от использования показателей рентабельности было бы неправильно, поскольку они служат инструментами сравнительного анализа и просты в применении.

Важное значение имеет анализ реализации продукции и поэтому многие авторы занимаются вопросами его изучения.

Шеремет А.Д. говорит о важности реализации продукции и выделяет факторы, которые влияют на процесс реализации. По его мнению, в условиях рыночной экономики это один из важнейших этапов работы всего предприятия и каждого работника.

Сбыт продукции оказывает влияние на ход производства. Для создания четкой, ритмичной работы предприятия следует уделять внимание равномерному распределению объемов производства по кварталам и месяцам с тем, чтобы продукция ритмично поступала в товаропроизводящую сеть. В конечном итоге результативность хозяйственной деятельности предприятия определяется выполнением договоров по номенклатуре и срокам поставок.

Шеремет выделяет следующие факторы, которые влияют на процесс реализации:

* установленные сроки поставки продукции;
* увеличение выпуска продукции за счет прироста и улучшения использования производственных мощностей и основных фондов;
* производительность труда;
* ввод в действие новых мощностей и оборудования;
* обеспечение равномерной загрузки производственных подразделений;
* повышение серийности производства;
* количество рабочих дней в каждом квартале;
* сезонность и сменность работы;
* сезонность реализации продукции;
* снятие с производства устаревших, нерентабельных изделий, не находящих потребителей (29, с.77).

Патров В.В. раскрывает решение проблемы повышения надёжности, стабильности и доходности производства. По его мнению, решение этой проблемы диктует необходимость создания действенного структурного подразделения предприятия по реализации продукции. Данное подразделение может быть представлено товаропроизводящей сетью, в состав которой входят магазины оптовой и розничной торговли, сеть фирменных магазинов и товарных баз. Патров В.В. рассматривает реализацию продукции как процесс, состоящий из определенных периодов. Первый период фактически сводится к заключению договоров на поставку продукции. Второй включает составление плана реализации продукции и остатков незавершенной продукции на складе отдела сбыта предприятия. В третьем периоде реализации происходит отгрузка продукции потребителям. Важное значение этот период имеет при оценке выполнения обязательств по реализации продукции с учетом соблюдения предприятием условий подписанных договоров-поставок. Процесс реализации заканчивается четвертым периодом, который характеризуется поступлением денег на расчетный счет предприятия-поставщика (19, с. 26).

### 2 Экономическая характеристика ОАО «Планета»

ОАО “Планета” (в прошлом завод имени Ленинского Комсомола) было основано в 1958 году как государственное предприятие. Организация предприятия была вызвана растущими потребностями российской оборонной электронной техники. Разработанные и освоенные на предприятии электронные компоненты работали в системах спутниковой связи, системах наведения и раннего оповещения, а также в составе космической аппаратуры, например той, что участвовала в съемках кометы Галлея, планеты Венеры и обратной стороны Луны. В 70-х и 80-х годах на предприятии было развернуто массовое производство полупроводниковых компонентов для телевизионной промышленности, промышленности, выпускающей аудио- и видеомагнитофоны, радиоприемники и другую бытовую аппаратуру. В рамках плановой экономики завод был обеспечен заказами на многие годы вперед. Однако на самом предприятии не было сформировано внутренних источников саморазвития. Направления развития определялись внешними источниками, а именно Министерством Электронной промышленности.

ОАО “Планета” было учреждено решением КУГИ Новгородской области путем преобразования ГП ПО “Планета”.

ОАО “Планета” имеет более 10000 м2  производственных площадей с необходимым оборудованием и численностью персонала 211 человек и в настоящее время является специализированным предприятием по производству полупроводниковых изделий электронной техники. Сфера применения этих изделий от специальной аппаратуры, телевизионной техники, автомобилей до детских игрушек, световой рекламы, информационных систем.

Система качества с 1994 г. сертифицирована на соответствие Международным стандартам ИСО-9000, имеет лицензию Российского Агенства по Системам Управления на разработку и производство специальной техники.

ОАО “Планета” является единственным предприятием России, выпускающем основную массу электронных компонентов в корпусах для поверхностного монтажа - будущее радиоэлектроники России.

Основной вид деятельности: производство электронных компонентов и информационных систем.

Среди конкурентов в России известны такие фирмы как «Мега-Милас» г. Санкт-Петербург. Они предлагают «бегущие» строки довольно широкой номенклатуры. НИИГП «Плазма» г. Рязань рекламирует изделие «экран на суперярких светодиодах». Программное обеспечение такого экрана позволяет осуществлять отображение информации от видеомагнитофона, СД-плеера и др. Ассоциация «Часовая группа» г. Москва производит уличные часы-термометр различных размеров. Среди фирм, продающих импортное табло на светоизлучающих диодах, известна фирма «Зенон» г. Москва, которая предлагает очень широкую номенклатуру изделий производства Тайваня.

Основные показатели деятельности ОАО «Планета» представлены в таблице 1.

###### Таблица 1 - Основные показатели деятельности ОАО «Планета»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | Отклонение | |
| 02 / 01 | 03 / 01 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка (нетто) от продажи продукции, тыс. руб. | 46083 | 42008 | 54095 | -4075 | 8012 |
| Себестоимость проданной продукции, тыс. руб. | 41538 | 39201 | 57565 | -2337 | 16027 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | -11936 | -10554 | -36735 | 1382 | -24799 |
| Численность работников, чел | 242 | 223 | 211 | -19 | -31 |
| Основные производственные фонды, тыс. руб. | 58652 | 63962 | 40859 | 5310 | -17793 |
| Фондоотдача | 1, 85 | 1, 39 | 0, 96 | -0,46 | -0,89 |
| Рентабельность всего капитала, % | -19,7 | -21,9 | -59,1 | -2, 2 | -39,4 |

По данным, приведенным в таблице, можно сделать вывод о том, что в целом деятельность предприятия является крайне неэффективной, убыточной. Превышение себестоимости проданной продукции над выручкой от её продажи говорит о том, что предприятие имеет слишком высокие затраты (как постоянные, так и переменные), что не позволяет ОАО «Планета» получать прибыль от реализации продукции. Увеличение цен на продукцию приведет предприятие не к увеличению выручки от реализации, а лишь к потере части своих покупателей. Чистый убыток деятельности предприятия в 2003 году превышает этот показатель 2001 года на 24799 тыс. руб., т.е. убыток возрос приблизительно в три раза. На предприятии наблюдается ежегодное снижение численности работников, что связано с автоматизацией части выполняемых операций.

В 2003 году на предприятии при росте валовой продукции происходит снижение стоимости ОПФ, следовательно наблюдается устойчивая тенденция к росту фондоёмкости, а значит снижению фондоотдачи, т.е. на один рубль фондов производится всё меньше продукции. Наблюдается устойчивое снижение эффективности ОПФ.

### Общая рентабельность финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Планета» снизилась на 39,4 %, что было вызвано повышением себестоимости продукции, т.к. величина чистого убытка при этом практически не изменилась.

### 3 Анализ реализации продукции

3.1 Анализ динамики и выполнения плана реализации продукции

ОАО «Планета» занимается производством следующих видов продукции: интегральные микросхемы (ИМС); светоизлучающие диоды (СИД); полупроводниковые приборы (ППП).

Для того, чтобы провести анализ реализации продукции ОАО «Планета», необходимо рассмотреть структуру, объем и динамику производства продукции. Используем для этого таблицу 2.

###### Таблица 2 - Динамика производства продукции ОАО «Планета»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | 2001г | 2002 г. | 2003 г. | ∆2002/2001 | | ∆2003/2001 | |
| +, - | % | +, - | % |
| ИМС, тыс. шт. | 24696 | 17596 | 16447 | -7100 | 71,3 | -8249 | 66,6 |
| ППП, тыс. шт. | 13315 | 10029 | 6387 | -3286 | 75,3 | -6928 | 47,9 |
| СИД, тыс. шт. | 5760 | 9822 | 10566 | +4062 | 170,5 | +4806 | 184, 0 |

В общем объеме производимой продукции ОАО «Планета» наибольший удельный вес занимают ИМС. С 2001 г. по 2003 г. на предприятии произошло значительное снижение производства ИМС и ППП и увеличился выпуск СИД, что связано с повышением спроса и возможностью большего объема реализации этой продукции.

В основном, ОАО «Планета» занимается массовыми выпусками продукции невысокого качества по ценам, которые доступны её потребителям. Чтобы повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке, предприятию необходимо повышать удельный вес продукции высшего качества в общем объеме выпускаемой продукции, её удельный вес составляет всего лишь 23 %.

ОАО «Планета» имеет высокий удельный вес экспортируемой продукции в общем объеме реализации продукции (48 %), т.к. основные её потребители находятся за пределами РФ

Таблица 3 - Основные потребители ОАО «Планета»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Фирма | Объемы поставок, тыс. $ | | Удельный вес, % | |
| 2002 г. | 2003 г. | 2002 г. | 2003 г. |
| Semtech, Турция | 136 | 540 | 23,7 | 31, 0 |
| Nelosa, Швейцария | 57 | 100 | 9,9 | 5,7 |
| Lic Fung, Гонконг | 79 | - | 13,7 | - |
| Trillion Chip, Тайвань | 37 | - | 6,4 | - |
| Esarena, Индия | 16 | 200 | 2,8 | 11,5 |
| RF Elektronik, Турция | - | 250 | - | 14,4 |
| Inter, Турция | - | 200 | - | 11,5 |
| Рубеж, Саратов | 40 | 80 | 6,9 | 4,6 |
| Авар, Псков | 70 | 120 | 12,2 | 6,9 |
| Полидекс, Москва | 140 | 150 | 24,4 | 8,7 |

Основным потребителем ОАО «Планета» является фирма «Semtech», Турция. Удельный вес поставок этой фирме в 2002 году составил 23,7 %, а в 2003 году – целых 31 %. В 2003 году большой объем продукции был поставлен фирме «Elektronik» (14,4 %), «Esarena» (11,5 %), «Inter» (11,5 %). Среди российских потребителей постоянные деловые отношения у ОАО «Планета» сложились с московским предприятием «Полидекс», саратовской фирмой «Рубеж», псковским предприятием «Авар». Важное значение имеют оценка степени выполнения плана и динамики реализации продукции, т.к. темпы роста объема реализации продукции непосредственно влияют на величину прибыли предприятия. Анализ начнём с изучения динамики реализации продукции, расчета базисных и цепных темпов роста (таблица 4).

Таблица 4 - Динамика реализации продукции ОАО «Планета»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Объем реализации, тыс. руб. | Темпы роста, % | |
| базисные | цепные |
| 2001 | 46083 | 100,0 | 100,0 |
| 2002 | 42008 | 91,2 | 91,2 |
| 2003 | 54095 | 117,4 | 128,8 |

За три года объем реализации на ОАО «Планета» увеличился на 17,4 %. Значительно возрос объем реализации в 2003 г. по сравнению с 2001 г. Темп роста составил 128,8 %, темп прироста реализации продукции составил 8,38 %.

Повышение объема реализации в 2003 году связано с тем, что произошло значительное увеличение объема производства продукции. Но в связи с тем, что ОАО «Планета» не заключило предварительных договоров на продажу произведенной продукции, предприятию пришлось снизить цены на продукцию и поэтому выручка от реализации продукции в 2003 году не превысила себестоимость этой продукции.

### Большую наглядность динамики реализации продукции обеспечивает применение графического метода

По графику отчетливо видно небольшое снижение объема реализации в 2002 году и его значительное повышение в 2003 году.

Далее нужно проанализировать и дать оценку выполнению плана по реализации продукции за отчетный период (таблица 5)

Таблица 5 - Анализ выполнения плана по реализации продукции ОАО «Планета» за 2003 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | План,  тыс. руб. | Факт,  тыс. руб. | Отклонение от плана | |
| +, - | % |
| ИМС | 35896 | 26615 | -9281 | -25,9 |
| ППП | 12000 | 10332 | -1668 | -13,9 |
| СИД | 19350 | 17148 | -2202 | -11,4 |
| Итого | 67246 | 54095 | -13151 | -19,6 |

Из таблицы видно, что за отчетный год план по реализации продукции был недовыполнен на 19,6 %, что говорит о том, что на предприятии составляют завышенные планы реализации продукции, осуществление которых при имеющихся условиях трудновыполнимо.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Недовыполнение плана по договорам оборачивается для предприятия снижением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций. Кроме того, в условиях конкуренции предприятие может потерять рынки сбыта продукции, что повлечет за собой спад производства. Сначала проведем анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции за декабрь 2003 г (таблица 6) .

Таблица 6 - Анализ выполнения договорных обязательств по отгрузке продукции за декабрь 2003 г, тыс. руб

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие | Потребитель | План поставки по договору | Фактически отгружено | Недопоставка продукции |
| СИД | Semtech Рубеж | 1100  500 | 1050  500 | -50 |
| ИМС | Esarena Semtech Полидекс | 750  1300  750 | 690  1300  700 | -60  -50 |
| ППП | Авар | 900 | 950 |  |
| Итого |  | 5300 | 5190 | -160 |

Процент выполнения договорных обязательств (Кд.п.) за декабрь равен:

Кд.п. = 5300 – 160 / 5300 = 0,96 или 96 %

За отчетный месяц недопоставлено продукции по договора на сумму 160 тыс. руб. или на 4 %. Для более точного анализа необходимо определить % выполнения договорных обязательств за весь год (таблица 7).

Таблица 7 - Анализ выполнения договорных обязательств за 2003 г., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | План поставки продукции | | Недопоставка продукции | | | | | Выполнение, % | | | |
| За месяц | С начала года | За месяц | | С начала года | | | За месяц | | С начала года | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | | | 6 | | 7 | |
| Январь | 4840 | 4840 | -70 | | -70 | | | 98,5 | | 98,5 | |
| Февраль | 5100 | 9940 | -105 | | -175 | | | 97,9 | | 98,2 | |
| Март | 4950 | 14890 | -87 | | -262 | | | 98,2 | | 98,2 | |
| Апрель | 5200 | 20090 | -120 | | -382 | | | 97,7 | | 97,9 | |
| Продолжение таблицы 7 | | | |  | |  |  | |  | |  | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | | | 6 | | 7 | |
| Май | 6700 | 26790 | -98 | | -480 | | | 98,5 | | 98,2 | |
| Июнь | 5730 | 32520 | -145 | | -625 | | | 97,4 | | 97,8 | |
| Июль | 4300 | 36820 | -124 | | -749 | | | 97,1 | | 97,4 | |
| Август | 5200 | 42020 | -180 | | -929 | | | 96,5 | | 97,0 | |
| Сентябрь | 7646 | 49666 | -104 | | -1033 | | | 98,6 | | 97,8 | |
| Октябрь | 6040 | 55706 | -160 | | -1193 | | | 97,3 | | 97,5 | |
| Ноябрь | 6240 | 61946 | -139 | | -1332 | | | 97,7 | | 97,6 | |
| Декабрь | 5300 | 67246 | -160 | | -1492 | | | 97,0 | | 97,3 | |

В целом за год произошла недопоставка продукции по договорам на 2,7 % или на 1816 тыс. руб. Наибольший объем недопоставки продукции наблюдается в июне (145 тыс. руб.), августе (180 тыс. руб.), октябре (160 тыс. руб.) и декабре (160 тыс. руб.), что было вызвано недостаточным производством продукции в эти месяца. Недопоставка продукции даже на 2,7 % отрицательно сказалась на деятельности предприятия. Выручка от реализации в размере недопоставки (1816 тыс. руб.) могла бы снизить полученный убыток и предотвратить выплату штрафов за недопоставку продукции.

Важным показателем деятельности предприятия является качество его продукции. Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли за счет не только объема продаж, но и более высоких цен. Анализ показателей качества продукции представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Анализ обобщающих показателей качества продукции ОАО «Планета»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2002 г. | 2003 г. | |
| план | факт |
| Средневзвешенный балл качества продукции | 0,5 | 0,60 | 0,57 |
| Удельный вес, %  Продукции высшей категории качества  Экспортируемой продукции  Забракованной продукции  Зарекламированной продукции | 43,0  47,0  0, 6  0,1 | 45,00  49,00  0,40  0,25 | 45,00  48,00  0,50  0,15 |
| Потери от брака, тыс. руб. | 205,9 | 216,00 | 270,40 |

За 2003 год на ОАО «Планета» была проделана работа по улучшению качества продукции и повышению её конкурентоспособности, о чем свидетельствует повышение удельного веса продукции высшей категории качества и экспортируемой продукции.

3. 2 Определение точки безубыточности, зоны безопасности, критического уровня постоянных затрат ОАО «Планета»

Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков. Это выручка, которая необходима для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Ее можно выразить и в количестве единиц продукции, которую нужно продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль предприятию.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж – зона безопасности (зона прибыли).

Расчет данных показателей основывается на взаимодействии: затраты – объем продаж – прибыль. Для определения их уровня можно использовать графический и аналитический способы.

1 Графический способ

В 2003 году производственная мощность предприятия была рассчитана на 33400 тыс. изделий, которые продавались по цене 1,62 рубля за штуку, объем продаж (выручка) составила 54095 тыс. руб., постоянные затраты – 19443 тыс. руб., переменные затраты на единицу продукции - 1,14 руб., на всю продукцию – 38122 тыс. руб. При таких условиях убыток от реализации продукции составил 3470 тыс. руб.

При мощности ОАО «Планета» в 33400 тыс. шт. предприятие является убыточным. Для того, чтобы выйти на точку безубыточности предприятию нужно увеличить свою производственную мощность на 21 %, т.е. увеличить объем продаж на 7106 тыс. шт. При реализации продукции в количестве большем 40506 тыс. шт. изделий ОАО «Планета» начнет получать прибыль. Предприятию необходимо увеличить пакет заказов не менее чем на 21 % от имеющегося, т.е. заняться поиском дополнительных покупателей.

Разность между фактическим и безубыточным объемом продаж – зона безопасности. Даже если предприятие полностью использует свою производственную мощность, т.е. выпустит и реализует 33400 тыс. шт., то всё-равно оно не имеет запаса финансовой прочности. Фактический объем продаж ниже критического на 21 %.

Полученную зависимость можно представить по-другому. При объеме реализации, равном нулю, предприятие получает убыток в размере суммы постоянных расходов. При объеме 33400 тыс. шт. убыток составит 3470 тыс. руб. Соединив эти точки между собой, получим точку критического объема продаж.

2 Аналитический способ определения точки безубыточности, зоны безопасности, критического уровня постоянных затрат ОАО «Планета»

Нужные показатели можно рассчитать используя ряд формул (таблица 9)

Таблица 9 - Определения точки безубыточности, зоны безопасности, критического уровня постоянных затрат ОАО «Планета»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Формула расчета | Значение |
| 1. маржинальный доход (Дм), тыс. руб. | Дм = выручка от реализации – переменные затраты | Дм = 54095-38122=15973 тыс. руб. |
| 2. точка безубыточности (Т), тыс. руб. | Т = выручка\* постоянные затраты/Дм | Т = 54095\*19443/15973 = 65846 тыс. руб. |
| 3. точка безубыточности (Т), % | Т = постоянные затраты / Дм\*100 | Т = 19443/15973\*100 = 121,7 % |
| 4. зона безопасности (З), тыс. шт. | З = количество проданной продукции \* постоянные затраты/Дм | Т = 33400\*19443/15973 = 40655 тыс. шт. |
| 5. зона безопасности(З), тыс. руб. | З = фактический объем продаж – безубыточный объем продаж | З = 54095-65846 = -11751 тыс. руб. |
| 6. критический уровень постоянных затрат (Н), тыс. руб. | Н = количество проданной продукции \*(цена продукции – переменные затраты) | Н = 33400\*(1,62-1,14) = 16032 тыс. руб. |

Постоянные затраты ОАО «Планета» составляют 19443 тыс. руб., т.е. они превышают критический уровень, поэтому предприятие является убыточным.

Если постоянные издержки ОАО «Планета» будут составлять 16032 тыс. руб., то предприятие не будет получать ни прибыли, ни убытка. Постоянные издержки в сумме 19443 тыс. руб. являются непосильными для предприятия, оно не может покрывать их за счет своей выручки. Критический уровень постоянных издержек является ценным показателем, с его помощью можно эффективнее управлять процессом формирования финансовых результатов.

4 Анализ финансовых результатов деятельности

4.1 Анализ состава и динамики балансовой прибыли

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это балансовая прибыль (убыток). Общий финансовый результат отчетного года равен сумме прибыли (убытка) от реализации продукции, результата от прочей реализации, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. Анализ нужно начинать с изучения состава, динамики и выполнения плана балансовой прибыли (убытка), а затем более подробно рассмотреть каждую составляющую балансовой прибыли.

Таблица 10 Анализ состава, динамики и выполнения плана балансовой прибыли ОАО «Планета»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав балансовой прибыли | 2002г. | | 2003г. | | | |
| Сумма, тыс. руб. | Структура, % | План | | Факт | |
| Сумма, тыс. руб. | Структура, % | Сумма, тыс. руб. | Структура, % |
| Балансовая прибыль (убыток) | -10554 | 100, 0 | -3131 | 100, 0 | -36736 | 100, 0 |
| Прибыль (убыток) от реализации продукции | -6388 | 60,5 | -2113 | 67,5 | -21106 | 57,5 |
| Прибыль (убыток) от прочей реализации | 2834 | -26,9 | -714 | 22,8 | -11489 | 31,3 |
| Внереализационные финансовые результаты | -7000 | 66,4 | -304 | 9,7 | -4141 | 11,2 |

По полученным данным можно сделать вывод о том, что на ОАО «Планета» на 2003 год был составлен план, по которому предприятие должно было получить убыток в сумме 3131 тыс. руб., но даже такой отрицательный результат получить не удалось, сумма убытка превзошла все прогнозные значения и составила 36736 тыс. руб. По сравнению с 2002 годом финансовое положение предприятия только ухудшилось, убыток возрос на 26182 тыс. руб. Наибольшую долю в балансовом убытке ОАО «Планета» занимает убыток от реализации продукции (57,5 %), велика доля убытка от прочей реализации (31,3 %), удельный вес внереализационных финансовых результатов составляет всего 11,2 %.

Большой простор для выбора методологических приемов, способных радикально менять картину финансовых результатов, открывает учетная политика, формируемая администрацией. Изменение методов учетной политики ОАО «Планета» может привести к улучшению финансовых результатов. Предлагаемые мною изменения будут приведены в главе «Пути увеличения реализации продукции, суммы прибыли и рентабельности».

4.2 Анализ финансовых результатов от реализации продукции, внереализационных финансовых результатов

Основную часть убытка в 2003 г. ОАО «Планета» получило от реализации своей продукции. В целом по предприятию прибыль от реализации продукции зависит от 4-х факторов: объема реализации продукции (VРП), её структуры (УДi), себестоимости (Сi) и уровня среднереализационных цен (Цi). Определим влияние каждого фактора на сумму убытка от реализации (таблица 11)

Таблица 11- Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции 2003 г., тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | План | План, пересчитанный на фактический объем продаж | Факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации продукции | 42008 | 37468 | 54095 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 39201 | 34964 | 57565 |
| Прибыль (убыток) от реализации продукции | 2807 | 2504 | -3470 |

План по сумме убытка в 2003 году недовыполнен на 6277 тыс. руб.

Изменение суммы убытка за счет объема и структуры реализованной продукции:

∆П (vрп, уд) =2504-2807=-303 тыс. руб.

Влияние только объема продаж:

∆П vрп =2807\*(39201/34964\*100-100) /100=370 тыс. руб.

Влияние структурного фактора:

∆П уд =-303-340=-643 тыс. руб.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму убытка:

∆Пс = 34964-57565=-22601 тыс. руб.

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию:

∆Пц = 54095-37468=16627 тыс. руб.

Проведенные расчеты показывают, что в целом произошло увеличение убытка от реализации на 6277 тыс. руб. Это произошло за счет повышения цен, что привело к снижению убытка на 16627 тыс. руб. и за счет снижения себестоимости, что, собственно, уменьшило убыток на 22601 тыс. руб.

Влияние изменения объема и структуры увеличило убыток на 303 тыс. руб., что произошло за счет снижения объема реализации продукции. Таким образом, влияние оказали ценовые факторы и структурные сдвиги в производстве.

Выполнение плана по прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это финансовые результаты, полученные от операционных, внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств.

Таблица 12 Анализ внереализационных финансовых результатов ОАО «Планета»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник доходов и убытков | 2002 г. | | 2003 г. | | | |
| Тыс. руб. | Доля, % | План | | Факт | |
| Тыс. руб. | Доля, % | Тыс. руб | Доля, % |
| Доходы по ЦБ и от долевого участия в совместных предприятиях | 287 | -4,1 | 300 | -98,7 | 215 | -5,2 |
| Прибыль от сдачи в аренду основных средств | 115 | -1,6 | 104 | -34,2 | 98 | -2,4 |
| Штрафы и пени полученные | 846 | -12, 0 | 96 | -31,6 | 65 | -1,6 |
| Штрафы и пени выплаченные | -5947 | 85, 0 | -59 | 19,4 | -3244 | 78,3 |
| Убытки от списания дебиторской задолженности | -2301 | 32,7 | -745 | 245, 0 | -1275 | 30,9 |
| Итого | -7000 | 100, 0 | -304 | 100, 0 | -4141 | 100, 0 |

Наибольший удельный вес в составе внереализационных финансовых результатов ОАО «Планета» составляют выплаченные штрафы и пени, убытки от списания дебиторской задолженности. ОАО «Планета» имеет огромную величину задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами. По состоянию на 01.01.03 задолженность ОАО «Планета» перед бюджетом и внебюджетными фондами с учетом штрафов и пени составляет (табл. 13, табл. 14):

Таблица 13 Задолженность ОАО «Планета» перед бюджетом, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Налоги | Пени | Штрафы |
| Федеральный бюджет | 7475 | 4657 | 219, 0 |
| Областной бюджет | 1019 | 288 | 0,4 |
| Городской бюджет | 2002 | 451 | - |
| Итого | 10495 | 5397 | 219, 0 |

Таблица 14 -Задолженность ОАО «Планета» перед внебюджетными фондами, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Основная сумма | Пени |
| Пенсионный фонд | 12491 | 16409 |
| Соцстрах | 470 | 903 |
| Обязательное медицинское страхование | 643 | 493 |
| Терр. дорожный фонд | 2100 | 2009 |

4. 3 Анализ рентабельности предприятия

Для оценки уровня эффективности работы ОАО «Планета» получаемый результат – прибыль (убыток) – необходимо сопоставить с затратами или используемыми ресурсами. Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, он характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля средств, вложенных в активы. Анализ рентабельности проведем сравнивая показатели предыдущих и отчетного периода (2003 год), отслеживая изменения финансовых результатов. Сначала систематизируем нужные для расчета показателей рентабельности данные в таблице 15 .

Таблица 15 - Исходные данные для расчета показателей рентабельности ОАО «Планета»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Результаты | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, в т.ч. от продажи  ИМС  ППП  СИД | 46083  26004  14020  6059 | 42008  19742  11252  11014 | 54095  26615  10332  17148 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, в т.ч.:  ИМС  ППП  СИД | 41538  22040  11987  7511 | 39201  19244  9039  10918 | 57565  27905  12318  17342 |
| Чистая прибыль (убыток) | -11936 | -10554 | -36735 |
| Оборотные активы | 31810 | 26732 | 25690 |
| Внеоборотные активы | 28825 | 21368 | 36466 |
| Итог баланса | 60635 | 48100 | 62156 |

### Теперь рассчитаем сами коэффициенты рентабельности (таблица 16)

Таблица 16 - Коэффициенты рентабельности ОАО «Планета»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент рентабельности | 2001 г., % | 2002 г., % | 2003 г., % | Изменение показателей, % |
| Всего капитала | -19,7 | -21,9 | -59,1 | +169,4 |
| Производства | 10,9 | 7,2 | -6, 0 | -184,2 |
| Продаж | -25,9 | -25,1 | -67,9 | +170,5 |
| Оборотных активов | -37,5 | -39,5 | -143, 0 | +261,8 |
| Внеоборотных активов | -41,4 | -49,4 | -100,7 | +103,8 |

С каждым годом ситуация на предприятии только ухудшается. Даже при планировании на 2003 год таких же коэффициентов рентабельности, какие были получены в 2002 году, рентабельность предприятия резко ухудшилась. Исходя из представленных в таблице данных модно сделать следующие выводы. Общая рентабельность финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Планета» снизилась на 169,4 %. Причиной этому послужило снижение чистой прибыли предприятия. Коэффициент рентабельности производства снизился на 184,2 %, стал отрицательным, т.к. себестоимость реализованной продукции в 2003 году превысила выручку от её продажи. В 2003 году на предприятии произошло снижение показателей рентабельности производства отдельных видов продукции, особо нерентабельным является производство ИМС и ППП, предприятию нужно уменьшать выпуск этой продукции. Рентабельность продаж на предприятии также снизилась и довольно сильно – на 170,5 %. Это отрицательно характеризует коммерческую деятельность ОАО «Планета». На предприятии стал хуже работать отдел сбыта. В 2003 году на рынке сложилась неблагоприятная ситуация и пришлось снизить цену продукции. Предприятие стало ещё более неплатежеспособным вследствие резкого снижения рентабельности оборотных активов на 261,8 %. Снизился у ОАО «Планета» и показатель внеоборотных активов (на 103,8 %). На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что задачи, которые руководство ставило перед предприятием в 2003 году, абсолютно не выполнены.

5 Учет реализации продукции и финансовых результатов на ОАО «Планета»

Готовая продукция на ОАО «Планета»учитывается по нормативной себестоимости по счету 40 "Выпуск продукции",по дебету данного счета отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции в корреспонденции со счетом 20 "Основное производство". По кредиту счета 40 отражается нормативная (плановая) себестоимость произведенной продукции в корреспонденции со счетом 43 "Готовая продукция".

Ежемесячно, сальдо по счету 40 списывается в счет 43 "Готовая продукция" субсчет "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от нормативной стоимости».

Таким образом на счете 43 формируется полная себестоимость выпущенной продукции.

В конце каждого месяца субсчет "Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от нормативной стоимости»счета 43 списывается в счет 90 в размере доли реализованной продукции.

Отгрузка товаров со склада ОАО «Планета» оформляется по товарной накладной унифицированной формы № ТОРГ-12.

Синтетический учет реализованных товаров отражается на соответствующих субсчетах к счету 90 “Продажи”.

Товары, отгруженные покупателям, списываются на счет учета продаж в момент перехода права собственности, определенный условиями договора. До момента перехода права собственности стоимость товаров учитывается на счете 45 “Товары отгруженные”.

Аналитический учет реализованных товаров по фактической себестоимости осуществляется по каждому наименованию (по группам, партиям) в разрезе складов в специальной оборотной ведомости по движению товаров (книге учета).

Для определения себестоимости реализованных товаров в бухгалтерском учете оценка товаров на ОАО «Планета» производится по средней себестоимости.

Расходы, связанные с реализацией готовой продукции (затаривание и упаковка изделий на складах; доставка продукции до станции отправления или станции назначения в зависимости от условий договора с покупателем; комиссионные сборы, уплачиваемые посредникам; рекламные расходы и другие аналогичные по назначению расходы) учитываются по дебету счета 44 “Расходы на продажу”. В конце месяца указанные расходы списываются полностью в дебет счета 90 . Издержки обращения, связанные с реализацией покупных товаров, учитываются по дебету счета 44*.* В конце месяца накопленные расходы полностью списываются в дебет счета 90, за исключением расходов на доставку приобретаемых товаров, которые распределяются пропорционально между реализованными за месяц товарами и остатком товаров на складе по специальному налоговому расчету.

Остаток по дебету счета 44 на конец месяца показывает сумму расходов на доставку, относящуюся к нереализованным товарам, числящимся на складе.

На ОАО "Планета" результат от продажи продукции выявляют на активно-пассивном счете 90 "Продажи". По дебету этого счета отражается фактическая себестоимость проданной продукции, покупная стоимость проданного товара, НДС и другие расходы. По кредиту счета проводится выручка от продажи продукции. Сравнивая оборот дебета и оборот кредита счета 90 "Продажи" в бухгалтерии предприятия находят результат, который ежемесячно списывают со счета 90 "Продажи" в счет 99 "Прибыли и убытки".

При получении прибыли делается бухгалтерская запись:

Д-т 90 "Продажи"

К-т 99 "Прибыли и убытки"

При получении убытка делается бухгалтерская запись:

К-т 99 "Прибыли и убытки"

Д-т 90 "Продажи"

Операционные и внереализационные доходы и расходы учитывают на счете 91 "Прочие доходы и расходы". На ОАО "Планета" к этому счету открыты следующие субсчета:

91-1 "Прочие доходы"

91-2 "Прочие расходы"

91-9 "Сальдо прочих доходов и расходов"

Записи по субсчетам осуществляют накопительно в течение отчетного года. В конце месяца путём сопоставления дебетового оборота по субсчету 91-2 "Прочие расходы" и кредитового оборота по субсчету 91-1 "Прочие доходы" определяют сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Это сальдо ежемесячно списывают с субсчета 91-9 "Сальдо прочих доходов и расходов" на счет 99 "Прибыли и убытки".

Аналитический учет по счету 91 "Прочие доходы и расходы" на ОАО "Планета" ведётся по каждому виду операционных и внереализационных доходов и расходов.

Чрезвычайные доходы и расходы на ОАО "Планета" учитывают на счете 99 "Прибыли и убытки".

6 Пути увеличения реализации продукции, суммы прибыли и рентабельности

На сегодняшний день на всех предприятиях на первое место ставится именно результат работы – прибыль или убыток. Выявить причины сложившихся за рассматриваемый период результатов работы, научно подойти к анализу сложившихся показателей, выявить и реализовать резервы улучшения показателей – вот те вопросы, которые в настоящее время волнуют руководство любого предприятия.

Прибыль предприятия является важным элементом валового внутреннего продукта, выступает источником пополнения государственного бюджета, а значит, финансовым ресурсом государства для реализации программы расширенной реструктуризации общественного производства и реализации социальных программ.

Важность этих процессов вызывает необходимость совершенствования методологии бухгалтерского учета и анализа финансовых результатов деятельности с целью определения перечня факторов, которые влияют на их уровень, количественной и качественной оценки последствий этого влияния на прогнозируемые тенденции развития предприятия в перспективе.

Целью анализа реализации продукции является нахождение путей увеличения объемов реализации продукции, расширение доли рынка при максимальном использовании производственных мощностей и как результат – увеличение прибыли предприятия. Темпы роста объемов реализации продукции, повышение её качества непосредственно влияют на величину прибыли и рентабельности предприятия.

Существуют различные способы увеличения эффективности работы предприятия, которые предполагают изменения во всех областях его деятельности: финансовой, управленческой, производственной, маркетинговой.

1. Финансы:

* совершенствование оборота наличности;
* разработка и внедрение бухгалтерских процедур;
* совершенствование системы финансового контроля;
* управление задолженностью.

2. Производство:

* приобретение и монтаж нового оборудования;
* повышение производительности труда;
* внедрение систем контроля качества;
* внедрение систем "точно в срок" и "абсолютное качество";
* подготовка кадров и стимулирование труда;
* разработка программ эксплуатации оборудования;
* совершенствование использования материалов.

3. Менеджмент:

* проверка и повышение эффективности организационной структуры управления предприятия и менеджмента;
* переориентация стратегического планирования;
* разработка бизнес-плана;
* совершенствование связей с общественностью;
* планирование стратегий инвестирования.

4. Маркетинг:

* разработка и реализация планов маркетинга;
* разработка программ продвижения продукции;
* разработка новой продукции;
* совершенствование сетей реализации продукции;
* повышение эффективности продаж;
* повышение экспорта.

Каждое предприятие самостоятельно выбирает методы повышения эффективности своей деятельности и причем лишь те, которые она в состоянии реально осуществить. В силу особенностей нынешнего финансового положения ОАО "Планета", на наш взгляд, для этого предприятия приемлемы лишь немногие из имеющихся вариантов роста финансовых результатов, т.к. большинство вариантов требуют для своего осуществления значительных затрат.

ОАО "Планета" целесообразно провести следующее:

1. изменить методы учетной политики;

2. эффективнее управлять задолженностью (дебиторской и кредиторской) ;

3. стимулировать труд своих работников;

4. проверить и повысить эффективность имеющейся организационной системы управления предприятием;

5. провести переориентацию стратегического планирования;

6. провести совершенствование сетей реализации продукции.

Размер прибыли (убытка) во многом зависит от учетной политики, применяемой на предприятии. Субъекты хозяйствования имеют право самостоятельно выбирать некоторые методы учета, способные существенно повлиять на формирование финансовых результатов. ОАО "Планета" целесообразно изменить следующие методы регулирования прибыли:

1. Использование предприятием метода ускоренной амортизации основных средств приводит к повышению себестоимости продукции и уменьшению суммы прибыли. Использование линейного метода начисления амортизации позволило бы ОАО "Планета" списывать стоимость своих основных средств в затраты предприятия равными долями.

2. Нужно изменить порядок списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции по фактическим затратам на списание равномерными частями за счет создания ремонтного фонда, что позволит избежать включения в расходы крупных сумм по ремонту основных средств.

3. Заменить метод определения прибыли от реализации продукции по моменту её оплаты на метод "отгрузки", т.к. для предприятия характерна высокая величина дебиторской задолженности.

Неплатежи покупателей являются одной из причин убыточной деятельности ОАО "Планета". Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов в 2002 году составила 21,2 % (4995 тыс. руб), в 2003 году она практически не изменилась и составила 21 %. И хотя величина дебиторской задолженности в 13,5 раз меньше величины кредиторской задолженности предприятия, тем не менее её возврат позволил бы предприятию погасить часть своих долгов. В 2002 году произошло значительное снижение дебиторской задолженности по сравнению с 2001 годом, в 2003 году снижения не было, её величина наоборот немного возросла.

Предприятию нужно провести следующие мероприятия, позволяющие управлять дебиторской задолженностью:

1. Необходимо контролировать состояние расчетов с заказчиками, особенно по отсроченным задолженностям.

2. Установить определенные условия кредитования дебиторов ОАО "Планета, например:

- заказчик получает скидку 2% в случае оплаты выполненных работ в течении 10 дней с момента принятия заказчиком выполненных работ;

- заказчик оплачивает полную стоимость, если совершилась в период с 11-го по 30-й день кредитного периода;

- в случае неуплаты в течении месяца заказчик будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина каждого зависит от момента оплаты.

3. По возможности ориентироваться на большое число заказчиков, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими заказчиками.

4. Следить за отношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Стимулирование труда работников – довольно-таки затратный метод, но при его правильной организации предприятие получит только прибыль, т.к. доходы в результате повышения производительности труда работников покроют все расходы, связанные со стимулированием их труда.

Большая часть работников ОАО "Планета" выполняет рутинную работу, очень простую по содержанию и легко поддающуюся контролю и учету, работу, не требующую творческого подхода и высокой квалификации. Но даже в этом случае механическое принуждение к труду не может дать высокого положительного результата. Стимулирование труда работников можно провести с использованием следующих мер: выплат премий, доплат, надбавок, социальных льгот.

Опережающие темпы роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы должны обеспечивать реализацию её стимулирующей роли.

Вся деятельность фирмы зависит от того, насколько правильно и четко организована структура управления предприятием. В настоящее время все большее внимание уделяется этому вопросу, т.к. только опытный и профессиональный менеджер способен организовать деятельность предприятия таким образом, что оно будет эффективно функционировать и приносить прибыль. В последние годы для ОАО "Планета" характерна частая смена руководящих работников, что отрицательно сказалось на деятельности предприятия.

Из всего многообразия вариантов совершенствования организационных структур управления для ОАО "Планета" наиболее подходит метод структуризации целей, т. к. этот метод предусматривает структуризацию целей (задач) организации по определенным признакам, которые служат основой для выделения видов деятельности, состава управленческих работ. Группировка управленческих работ по определенным правилам дает возможность определить структурные подразделения и ориентировать их деятельность на достижение конкретной производственно-хозяйственной цели.

Плановая деятельность ОАО "Планета" не отвечает современным требованиям. Сейчас на предприятии применяются упрощенные подходы к краткосрочному планированию, его горизонт составляет всего лишь 1-3 месяца. ОАО "Планета" необходимо разработать стратегический план, т.к. он может дать возможность фирме расширить горизонт своего взгляда на будущее, связать текущую деятельность с более масштабными задачами. Только лишь разработка длительного плана деятельности может привести предприятие к достижению безубыточного состояния в будущем.

ОАО "Планета" является одним из немногих предприятий России, выпускающим основную массу электронных компонентов в корпусах для поверхностного монтажа. Предприятие известно в Росси, но не качеством своей продукции, а её редкостью, непопулярностью производства. Предприятие имеет постоянных клиентов ещё с давнего времени (80-х гг.), но по мере возникновения современных предприятий в этой области их число постоянно снижается. ОАО "Планета" имеет несовременное устаревшее оборудование и способы производства продукции, что не позволяет ему производить высококачественную продукцию и привлекать новых покупателей. Путями совершенствования реализации продукции ОАО "Планета" могут служить повышение качества продукции (с помощью заемщиков, т.к. у предприятия не имеются для этого собственные средства), изучение методов реализации продукции своих конкурентов и по возможности предоставление покупателям более выгодных условий сотрудничества.

В 2003 году на ОАО «Планета» произошла недопоставка продукции по договорам на 2,7 % или на 1816 тыс. руб. В результате этой недопоставки к ОАО «Планета» были предъявлены штрафные санкции в общем размере 2,43 тыс. руб. (штрафы и пени). В общей сумме убыток ОАО «Планета» от недовыполнения договорных обязательств составил 1818,43 тыс. руб. Полное выполнение договорных обязательств позволило бы предприятию уменьшить величину убытка на 4, 8 %.

На ОАО «Планета» является крайне неоптимальной структура оборотных активов: в ликвидной форме средства практически отсутствуют, основная их масса сконцентрирована в форме запасов, причем, в течение 2003 года произошёл значительный рост запасов, в основном за счет увеличения готовой продукции на складе. Таким образом, одним из основных резервов повышения финансовых результатов является реализация готовой продукции со склада. В настоящее время запасы готовой продукции составляют 24243 тыс. руб., их реализация могла бы приблизить предприятие к безубыточному объему продаж и получению прибыли в будущем.

Для ликвидации кассовых разрывов предприятие может реализовать и сдавать в аренду свободные активы.

Одним из основных резервов улучшения финансовых результатов является снижение себестоимости продукции. Повышение себестоимости продукции ОАО "Планета" неминуемо привело к повышению цен на продукцию предприятия и к снижению спроса на неё. При снижении спроса замедлилась реализация продукции и снизилась выручка. Предприятию становится все труднее "сводить концы с концами", снизилась его платежеспособность и конкурентоспособность.

Предлагаемые нами методы совершенствования реализации продукции и резервы повышения финансовых результатов ОАО "Планета" являются трудновыполнимыми для предприятия, т.к. его нынешнее положение является крайне тяжёлым и ОАО «Планета» даже направило заявление в Арбитражный суд Новгородской области с просьбой рассмотреть дело о несостоятельности (банкротстве) предприятия.

Как говорится в заявлении должника, ОАО «Планета» не исполняет обязанности по уплате обязательных платежей и соответствующих обязательств в течение шести месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. Размер задолженности по обязательным платежам составляет 72,95% от суммы всех обязательств, в то время как обязательства предприятия превышают его активы в 3 раза.

Руководство «Планеты» также просит суд с момента принятия заявления к производству ввести в отношении предприятия процедуру наблюдения и утвердить временного управляющего ОАО «Планета» из числа членов Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация арбитражных управляющих Северная Столица».

Выводы и предложения

В ходе написания дипломной работы был проведен анализ реализации продукции и финансовых результатов ОАО "Планета", предложены методы улучшения этих показателей. Актуальность этой темы вызвана тем, что в настоящее время целью деятельности каждого субъекта хозяйствования является получение и максимизация прибыли. Поэтому необходимо более тщательно и квалифицированно подходить к формированию её составных частей - доходов и затрат, детально изучать и анализировать факторы, под влиянием которых формируется финансовый результат как каждой хозяйственной операции в частности, так и всей деятельности предприятия в целом, исследовать динамику, тенденции, резервы, которые влияют на эффективность хозяйствования предприятия.

ОАО "Планета" это предприятие машиностроительной промышленности, которое занимается производством полупроводниковых изделий электронной техники. Предприятие было основано в 1958 году и прибыльно функционировало. В настоящее время предприятие практически признано банкротом, идет процедура признания его таковым.

В ходе проведенной работы можно выделить следующие положительные моменты работы предприятия:

1. ОАО "Планета" является единственным предприятием России, которое выпускает основную массу электронных компонентов для поверхностного монтажа;

2. предприятие имеет достаточную производственную площадь и необходимое оборудование (хотя и устаревшее) и численность персонала.

Намного больше в работе предприятия присутствует отрицательных моментов:

1. крайне неэффективная структура управления предприятием (приложение 7);

2. составление завышенных планов производства и реализации продукции, получения чистой прибыли;

3. немногочисленная сеть потребителей продукции, ежегодное снижение объема выпускаемой продукции;

4. получение на протяжении последних лет отрицательных финансовых результатов деятельности, ухудшение финансового состояния;

5. рассмотрение дела о банкротстве предприятия, вызванное неэффективностью его производственной и управленческой деятельности.

Для ОАО "Планета" трудно выявить методы улучшения его финансовых показателей, т.к. каждый метод является высокозатратным, а предприятие не имеет возможности найти для этого нужные ресурсы.

Предприятию можно попытаться внести в свою работу следующие изменения:

1. Изменить некоторые методы учетной политики, которые наиболее подходят для предприятия в данных условиях его функционирования.

2. Повысить эффективность имеющейся организационной структуры управления, ужесточить контроль за работой всех отделов и служб.

3. Ввести методы стимулирования труда работников, повысить их производительность труда.

4. Создавать не краткосрочные планы деятельности, а разработать долгосрочную программу стабилизации деятельности предприятия, которая позволит достигнуть безубыточного уровня работы в будущем.

# Список литературы

1 Александров О.А. Управленческий учет реализации готовой продукции. // Аудиторские ведомости. – 2003. - № 8. – с. 39-42

2 Бондарчук Н.В. Анализ денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. // Аудиторские ведомости. – 2002. - № 3. – с. 56-61

3 Бушуева Л.И. Методы прогнозирования объема продаж. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. - № 1. – с. 15-30

4 Высоцкий Д.А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности. // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 12. – с. 36-37

5 Гиляровская Л. Т. Анализ факторов формирования финансовых результатов как инструмент оценки доходности рентабельности деятельности предприятия. // Современный бухгалтерский учет. **-** 2002. **-**№ 7. **-** с. 4 **-**13

6 Гиляровская Л.Т. Факторный анализ показателей рентабельности активов коммерческих организаций. // Аудит и финансовый анализ. – 2000. - № 4. – с. 18-25

7 Гиляровская Л.Т. Экономический анализ в оценке конечных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия. // Аудитор. – 2001. - № 3. – с. 53-61

8 Графова Г.Р. Анализ финансовых результатов деятельности предприятий. // Финансы. – 2000. - № 10. – с. 53-55

9 Грачева М.Е. Новые требования к финансовому анализу в условиях перехода РФ на МСФО. // Экономический анализ. – 2004. - № 2 (18). – с. 27-35

10 Дронов Р.И., Резник А.И. Оценка финансового состояния предприятия. // Финансы. – 2002. - №.4 – с. 15-20

# 11 Дубов А.А. Финансовая политика компании. // Финансы. – 2003. - № 9. – с. 56-58

12 Кеворкова Ж.А. Особенности формирования доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете и реальность их аудирования. // Аудитор. – 2002. - № 4. – с. 48-53

13 Керимов В.Э. Анализ соотношения "затраты-объем-прибыль". // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - № 4. – с. 120-132

14 Киселев М. Основы финансового анализа. // Аудит и налогообложение. – 2001. - № 8. – с. 11-17

15 Куприянова Т. Как систематизировать сбытовую деятельность фирмы. // Консультант директора. – 2000. - № 1. – с. 19-29

16 Мщиковский И.А. Экономический анализ и прогнозирование несостоятельности предприятия. // Современный бухгалтерский учет. – 2001. - № 5. – с. 10-19

17 Новодворский В.Д., Клестова Н. В., Шпак А.В. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая. // Финансы. – 2003. - № 4. – с. 64-67

18 Парфеева М.Б. Методика проверки учета готовой продукции и её реализации. // Аудиторские ведомости. – 2002. - №8. – с. 51-60

19 Патров В.В. Учет реализации товаров и готовой продукции. // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 8. – с. 25-28

# 20 Питаева А. Договор поставки. // Аудит и налогообложение. –2002. - № 1. – с. 25-29

21 Погоцкая В.Г. Основные направления комплексного анализа деятельности. // Бухгалтерия и банки. – 2001. - № 7. – с. 9-17

22 Полякова Д. Г. Влияние изменений в бухгалтерском учете и отчетности на результаты финансового анализа. // Экономический анализ. – 2004. - № 3 (18). – с. 36-39

23 Пустынников Ю. Искусство управления каналами сбыта. // Управление компанией. – 2003. - № 9. – с. 12-17

24 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: 4-е изд., перераб. и допол. – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 688с.

25 Скрипунова Е. Управление продажами: основные тенденции. // Управление компанией. – 2003. - № 7. – с. 9-14

26 Тимофеев М. Д. Анализ содержания некоторых показателей финансового состояния бизнеса. // Экономический анализ. – 2004. –2 (17). – с. 11-14

27 Тренев Н. Организация эффективных продаж. // Консультант директора. – 2002. - № 18. – с. 20-26

### 28 Чугришин Н. Современный поход к оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий. // Консультант директора. – 2002. - № 8. – с. 24-34

29 Шеремет А.Д., Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 13. – с. 76-78

30 Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144с.