Тема: "Использование приемов операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции"

Содержание

Введение

1 Теоретические основы использования операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции

1.1 Сущность и классификация затрат на производство и реализацию продукции

1.2 Приемы и показатели операционного анализа

1.3 Использование операционного левериджа для оптимизации затрат

2. Исследование управление затратами и финансовыми результатами деятельности ООО "Павловскинвест"

2.1 Экономическая характеристика и анализ финансового состояния деятельности ООО "Павловскинвест"

2.2 Анализ структуры и динамики затрат на производство

2.3 Изучение деятельности финансовых служб по управлению затратами

3. Рекомендации по оптимизации величины себестоимости продукции на основе анализа соотношения "затраты - объем - прибыль"

3.1 Деление затрат на постоянные и переменные части и определение показателей маржинального дохода

3.2 Расчет показателей операционного анализа

3.3 Оптимизация себестоимости продукции ООО "Павловскинвест" с использованием многоступенчатого расчета маржинального дохода

Заключение

Список использованных источников

Глоссарий

## Введение

Среди вопросов, относящихся к управленческому экономическому анализу, наиболее значительным представляется блок так называемого управленческого операционного, или производственного, анализа, объектом изучения которого служат взаимосвязи объемов и структуры производства продукции, затрат и операционной прибыли.

Осуществление любого вида предпринимательской деятельности приводит к возникновению затрат, которые должны покрываться продажами (выручкой). Если сумма выручки оказывается больше понесенных затрат, то итогом становится так называемая операционная прибыль (финансовый результат от обычной деятельности).

Операционный анализ позволяет установить причины формирования полученной операционной прибыли, количественно оценить воздействие производственных факторов на ее динамику, обосновать ее прогнозное значение с учетом выявленных зависимостей.

Экономическая наука и практика занимаются изучением затрат одновременно с развитием производства. В настоящее время можно выделить несколько подходов к их изучению. Затраты характеризуют объем ресурсов в денежном выражении, использованных на производство и сбыт продукции за определенный период, и трансформируются в системе учетной информации организации в экономический показатель - себестоимость.

Показатель себестоимости утратил свое нормативное определение, тем не менее величина себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг имеется в нормативно регулируемом бухгалтерском Отчете о прибылях и убытках (форма № 2) и отражает величину производственных затрат предприятия, признанных расходами в данном отчетном периоде, в соответствии с принятой учетной политикой. При формировании показателей себестоимости для организаций различной отраслевой принадлежности немаловажное значение имеют отраслевые инструкции по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), которые не имеют нормативного статуса, а являются рекомендациями.

Понятие себестоимости представляет собой, прежде всего категорию управленческого учета и анализа. В связи с этим внутренней учетной политикой каждое предприятие предусматривает формирование разных ее показателей, которые могут быть востребованы на определенных уровнях управления.

Актуальность темы: в рамках операционного анализа первичным выступает показатель объема производства (объема произведенной продукции), так как от него напрямую зависит величина израсходованных на создание продукции сырья, материалов, трудо- и энергозатрат и других дополнительных затрат, без которых создать и реализовать продукцию невозможно (аренда и содержание производственных помещений, амортизация основных производственных средств, трудозатраты управленческого и вспомогательного персонала, реклама и транспортировка продукции и т.д.). Характер зависимости перечисленных и многих других операционных затрат от изменения объемов и структуры выпускаемой предприятием продукции и финансовые последствия этого - вот что является предметом изучения операционного анализа.

Цель данной дипломной работы - исследовать приемы использования операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции, дать рекомендации по совершенствованию приемов операционного анализа в оптимизации величины себестоимости.

Исходя из поставленных целей, можно сформировать следующие задачи:

рассмотреть сущность и классификация затрат на производство и реализацию продукции;

исследовать приемы и показатели операционного анализа;

дать организационно-экономическую характеристику ООО "Павловскинвест";

проанализировать структуру и динамику затрат на производство;

изучить деятельность финансовых служб по управлению затратами;

выработать рекомендации по оптимизации величины себестоимости продукции на основе анализа соотношения "затраты - объем - прибыль".

Для решения выше перечисленных задач была использована годовая бухгалтерская отчетность ООО "Павловскинвест" за 2005-2007 годы.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью "Павловскинвест".

Предмет дипломной работы: использование приемов операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции.

При проведении данного анализа были использованы следующие приемы и методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ коэффициентов (относительных показателей), сравнительный анализ.

Работа написана на базе учебной литературы, периодической литературы и статистических данных предприятия, с использованием законодательных актов, положения и инструкций, методологических основ следующих авторов: Гавриловой А.Н., Лихачевой О.Н., Карасевой И.М., Поповой Р.Г., Шеремет А.Д., Красова О.С. и других.

Первая глава посвящена теоретическим основам операционного анализа, его приемам и показателям. Во второй главе рассмотрен анализ уровня и влияние затрат на финансовые результаты деятельности ООО "Павловскинвест". В третьей главе разработаны рекомендации по оптимизации величины себестоимости продукции на основе анализа соотношения "затраты - объем - прибыль".

## 1 Теоретические основы использования операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции

## 1.1 Сущность и классификация затрат на производство и реализацию продукции

Отличительной особенностью субъектов рыночной экономики является их полная самостоятельность и реализация основных принципов хозяйствования - самоокупаемости и самофинансирования. В новых условиях хозяйствования возрастает значение таких функций управления, как стратегическое и текущее планирование, учёт, анализ и контроль. Происходит интеграция этих функций в единую информационную систему предприятия, которая является основой для принятия как тактических, так и стратегических управленческих решений.

Для успешной деятельности предприятия необходимо создать эффективную систему управления затратами, в рамках которой информация о затратах используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами.

По мнению ряда современных ученых, среди которых можно выделить И.А. Бланк, именно с этих позиций следует подходить к созданию на предприятии системы управления затратами. Информация о затратах является основой для принятия большого числа управленческих решений, например, какую продукцию производить, от выпуска какой продукции отказаться, какую установить цену, производить или покупать комплектующие изделия и т.п. [12].

Себестоимость - это стоимостная оценка использованных в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Ковалев В.В. выделяет следующие виды себестоимости [24]:

Себестоимость по статьям калькуляции (распределение затрат для составления себестоимости по статьям учета);

Себестоимость по элементам затрат.

Себестоимость по статьям калькуляции представляет из себя:

1) Сырье, материалы, прочее (комплектующие, полуфабрикаты, агрегаты, узлы и т.д.)

2) Топливо, энергия идущие на производство

3) Амортизация Основных Производственных Фондов (2 группа - оборудование, станки, техника и т.д.)

4) Основная заработная плата основного персонала (Оклад, тариф)

5) Дополнительная заработная плата основного персонал

6) Надбавки, доплаты к тарифным ставкам и должностным окладам в размерах, предусмотренных действующим законодательством

7) Отчисления на социальные мероприятия (пенсионный фонд, фонд социального страхования, фонд платы за несчастные случаи; начисляется процентом от основной заработной платы и включается в Фонд оплаты труда (ФОТ) = 4,5,6 пункты)

8) Общепроизводственные расходы - ОПР - (расходы на сбыт, административные затраты, внутрипроизводственные затраты) - 4.5.6. пункты для служащих и прочее (например ремонт: закупка паркета, клея, ламината, штукатурки и т.д.)

9) Командировочные расходы - стоимость билетов, суточные, оплата жилья

10) Административные расходы - расходы на содержание аппарата управления

Себестоимость по элементам затрат:

I Материальные затраты:

1) Сырье, материалы, комплектующие изделия и т.д.;

2) Топливо, энергия;

II Оплата труда:

1) Основной производственный персонал;

2) Вспомогательный производственный персонал (обслуживание оборудования и т.п.);

3) Интеллектуально трудовой персонал;

4) Служащие (руководство, менеджеры, бухгалтера и т.д.);

5) Младший обслуживающий персонал.

III Отчисления на социальные мероприятия.

IV Амортизация.

Управление себестоимостью продукции предприятия, по мнению И.М. Карасевой, включает [25]:

прогнозировать и планирование затрат на производство и реализацию продукции;

выявление резервов снижения затрат на производство продукции;

нормирование затрат;

учёт затрат и калькулирование себестоимости продукции;

стимулирование участников производства;

анализ и контроль за себестоимостью.

Таким образом, управление затратами - это динамичный процесс управленческих действий, направленных на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и получения преимуществ перед конкурентами.

Одной из предпосылок создания эффективной системы планирования и контроль затрат на предприятии является чёткое понимание классификации затрат и процесса формирования себестоимости продукции [30].

Классификация затрат помогает получить комплексное представление об их свойствах и основных характеристиках.

В зависимости от уровня деловой активности предприятия (или объёма производства) затраты делят на постоянные и переменные. Переменные затраты изменяются пропорционально объему производства или уровню деятельности, т.е. активизация деятельности в два раза, в целом, приведет к удвоению переменных затрат. Для удобства анализа общие переменные затраты считают линейной функцией, а переменные затраты на единицу продукции величиной постоянной. Однако переменные затраты на единицу продукции не всегда являются постоянной величиной для всех уровней деловой активности.

Рассмотрим примеры переменных затрат, предложенные Р.Г. Поповой [28]:

затраты сырья и основных материалов (прямые материальные затраты);

сдельная заработная плата основных производственных рабочих (прямые трудовые затраты);

электроэнергия, топливо, вспомогательные материалы (общепроизводственные расходы);

затраты на упаковку продукции (коммерческие расходы).

Существуют ресурсы, для наращивания объемов которых необходимо больше времени, чем для изменения переменных затрат. Их называют постоянными затратами. К постоянным затратам относят некоторые общепроизводственные расходы, например, расходы на аренду, сумму начисленного износа, расходы по налогу на имущество. Эти затраты предприятие несет даже при полной остановке производства. В коммерческих расходах тоже есть постоянные расходы, такие как, например, расходы на рекламу. Управленческие (общехозяйственные) расходы в основном представлены постоянными расходами, но и в их составе могут быть переменные затраты. В этом случае для принятия управленческих решений и планирования в таких полупеременных расходов выделяют постоянную и переменную части.

В течение длинного периода несколько лет практически все затраты являются переменными; с течением времени количество постоянных затрат возрастает, они также становятся переменными. Тем не менее в деятельности предприятия можно выделить период, в течение которого изменения объема производства обеспечивают за счет варьирования объемов лишь некоторых используемых ресурсов (сырья, материалов, численности персонала и т.д.), а остальные оставляют фиксированными (оборудование, здания, сооружения). Такой период называют релевантным. Именно для него делят затраты на постоянные и переменные [10].

Таким образом, в релевантном периоде постоянные затраты в сумме не изменяются при разных уровнях деловой активности, они являются относительно постоянными, но рассчитанные на единицу продукции изменяются при разных уровнях производства (таблица 1)

Таблица 1 - Динамика переменных и постоянных затрат при изменениях объема производства (продаж) в релевантном периоде

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Объем производства(продаж)  | Переменные затраты | Постоянные затраты |
|  | Суммарные | На единицу продукции | Суммарные | На единицу продукции |
| Увеличивается | Увеличиваются | Неизменные | Неизменные | Уменьшаются |
| Уменьшается | Уменьшается | Неизменные | Неизменные | Увеличиваются |

Чрезвычайно редко затраты являются исключительно переменными и постоянными. В большинстве случаев затраты являются условно-переменными (или условно-постоянными). Изменение уровня деловой активности предприятия также сопровождается изменением затрат, но, в отличие от переменных затрат зависимость не является прямой. Условно-переменные (условно-постоянные) затраты содержат элементы как переменных, так и постоянных затрат. К таким затратам относят: электроэнергию в составе общепроизводственных затрат (часть её расходуют в технологическом процессе, а другую часть - на общие нужды); зарплату продавцов, включая постоянный оклад и комиссионные с продаж, и пр. Сумма постоянных и переменных издержек образует суммарные (валовые) затраты анализируемого периода:

TC=FC + VC, (1)

где ТС - суммарные (валовые) затраты;

FC - постоянные затраты;

VC - переменные затраты.

Средние затраты - затраты на единицу продукции. Они представляют собой частное отделение суммарных (валовых) затрат на объем реализуемого товара:

АС = TC/Q, (2)

где АС - средние затраты;

Q - объем реализуемого товара.

Сравнивая средние затраты с ценой выпускаемой продукции, можно определить прибыльно ли производство данной продукции и нужно ли её производить.

Согласно представлениям О.С. Красовой, приростные затраты - это дополнительные затраты, которые возникают в результате изготовления нескольких дополнительных единиц продукции. Приростные затраты могут включать, а могут и не включать постоянные затраты. Если статьи постоянных затрат увеличивают в результате принятого решения, то их изменения рассматривают как приростные затраты. По другим статьям постоянных затрат, которые не меняют в результате принятого решения, приростные затраты равны нулю. Аналогичный подход применяют к приростному доходу (выручке) [26].

Предельные (маржинальные) затраты - прирост затрат, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции. Маржинальные затраты рассчитывают как производную суммарных затрат по объему производства. В релевантном периоде постоянные затраты на единицу продукции не меняются с изменением объема производства, по этому предельные затраты вызваны ростом только переменных затрат в результате выпуска дополнительной единицы продукции:

МС = AVC/AQ, (3)

где МС - предельные (маржинальные) затраты;

AVC - изменение переменных затрат;

AQ - изменение объема производства (реализации).

Аналогичный подход применяют и к маржинальной (предельной) выручке. Маржинальная выручка показывает, на сколько увеличится общая выручка при продаже еще одной единицы продукции [27].

По способу отнесения на себестоимость отдельных видов продукции делят на прямые и косвенные.

Прямые затраты прямо включают в себестоимость продукции. Как правило, их величина зависит от количества выработанных изделий. К таким затратам относят: основные материалы, заработную плату основных производственных рабочих вместе с начислениями на заработную плату (ЕСН) и другие затраты, которые можно прямо отнести на себестоимость продукции.

Косвенные затраты возникают и формируются за отчетный /плановый период независимо от того, сколько и каких изделий производят и производят ли вообще (арендная плата, амортизационные отчисления и т.п.). К косвенным затратам относят: вспомогательные материалы; заработную плату подсобных рабочих, менеджеров, мастеров, контролеров и другого вспомогательного персонала. Косвенные затраты включают либо в бюджет общепроизводственных расходов, либо в бюджет управленческих расходов.

Затраты можно классифицировать в соответствии с тем, насколько они значимы для конкретного управленческого решения. Релевантные затраты - это значимые затраты будущего периода, которые меняются в результате принятия решения. Затраты называют нерелевантными, если они являются незначимы, т.е. не влияют на принимаемое решение.

Предотвратимые затраты - это затраты которые еще не были осуществлены или которые могут быть аннулированы без потерь. При принятии управленческого решения только предотвратимые затраты.

Невозвратные затраты - это затраты прошлого периода, которые возникли в результате ранее принятого решения и их невозможно изменить в будущем. Поскольку принятие управленческих решений касается будущей деятельности предприятия, изменить что-нибудь в прошлом уже нет возможности. Поэтому прошлые (невозвратные) затраты следует исключить при принятии решения: они "подобны сбежавшему молоку". Невозвратные затраты часто возникают при оценке инвестиционных проектов. Решение о принятии (отказе от принятия) инвестиционного проекта необходимо принимать без учета невозвратных затрат, поскольку они представляют собой произошедших в прошлом необратимый отток капитала. Только в том случае, когда невозвратные затраты - единственная основа определения будущих затрат по инвестиционному проекту, их следует брать в расчет [8].

Следует различать нерелевантные и невозвратные затраты. Не все нерелевантные затраты являются невозвратными. Например, при проведении сравнительного анализа двух альтернативных методов производства выяснилось, что при любом варианте затраты на материалы - одинаковы. В этом случае расходы на такие материалы являются незначимыми (нерелевантными), поскольку они остаются неизменными при выборе любого варианта. Однако затраты на материал не являются невозвратными, поскольку он будет потреблен в будущем. Такие затраты становятся предотвратимыми.

Затраты любого предприятия можно разделить на явные и неявные (альтернативные издержки). Сумма всех явных затрат - себестоимость продукции, а разница между рыночной ценой и себестоимостью - прибыль. Чтобы получать бухгалтерскую прибыль, предприятию достаточно добиться превышения доходов над явными издержками. Однако положительная бухгалтерская прибыль не всегда свидетельствует о благополучие предприятия.

Иногда для принятия управленческих решений необходимо суммарные издержки включать в затраты, которые денежных расходов не требуют. Такие затраты называют неявными (альтернативными, или вмененными). Альтернативные затраты - это доход, который могло бы получить предприятие если бы предпочло иной вариант использования ресурсов [15].

Затраты классифицируют по месту возникновения затрат - в зависимости от организационного деления и технологических особенностей предприятия. Руководитель центра затрат (начальник отдела, мастер) несет ответственность за издержки этого подразделения и должен обеспечить выполнение запланированных показателей. Он должен организовать нормирование, планирование и учет затрат. Центр затрат может быть как достаточно большим (например, завод), так и малым (рабочее место). Крупные центры затрат могут состоять из более мелких, в то же время несколько рабочих мест могут быть объединены в более крупный центр затрат (отдел, служба, цех).

Затраты делят на две группы регулируемые (контролируемые), нерегулируемые (неконтролируемые). Если руководитель центра затрат способен влиять на затраты, они являются регулируемыми, если затраты не поддаются управлению - нерегулируемые. Например, в производственном цехе допущен перерасход сырья и материалов. Эти затраты - контролируемые для начальника цеха (центра затрат) в случае когда перерасход вызван нарушением технологического процесса. В случае приобретением предприятием материалов низкого качества ответственность понесет начальник отдела материально-технического снабжения, а для начальника цеха затраты станут неконтролируемыми.

Формирование центром затрат способствует:

контролю и оперативному реагированию на отклонение от плановой величины издержек;

сокращению отклонению фактических затрат от нормативных;

сокращению затрат с учетом ответственности за это конкретных структурных подразделений, должностных лиц.

Однако уменьшение затрат имеет свой предел, после которого оно невозможно без снижения качества продукции [27].

Рассмотрим основные виды себестоимости, представленные на рисунке 2.

Основные виды себестоимости

По полноте

По операциям

Усеченная

Полная

Фактическая

Плановая (нормативная)

Рисунок 2 - Виды себестоимости

Таким образом, для успешной деятельности предприятия необходимо создать эффективную систему управления затратами, в рамках которой информация о затратах используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами. Мы выяснили, что управление затратами - это динамичный процесс управленческих действий, направленных на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и получения преимуществ перед конкурентами.

## 1.2 Приемы и показатели операционного анализа

Операционный анализ, известный также как анализ "затраты - объем-прибыль" (cost-volume-profit, или СVР-анализ) - это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и прибылью при различных уровнях объема производства.

СVР - анализ, по мнению Лихачевой О.И., рассматривает изменение прибыли как функцию от следующих факторов: переменных и постоянных затрат, цены продукции (работ, услуг), объема и ассортимента реализованной продукции [27].

СVР - анализ позволяет:

Определить объем прибыли для заданного объема продаж.

Спланировать объем реализации продукции, который обеспечит желаемое значение прибыли.

Определить объем продаж для безубыточной работы предприятия.

Установить запас финансовой прочности предприятия в его текущем состоянии.

Оценить, как повлияют на прибыль изменения в цене реализации, переменных затратах, постоянных затратах и объеме производства.

Установить, до какой степени можно увеличивать/снижать силу операционного рычага, маневрируя переменными и постоянными затратами, и изменять тем самым уровень операционного риска предприятия.

Определить, как повлияют изменения в ассортименте реализованной продукции (работ, услуг) на потенциальную прибыль, безубыточность и объем целевой выручки.

Классическая модель CVP-анализа достаточно упрощенная, она должна учитывать допущения, которые будут рассмотрены далее. Тем не менее, операционный анализ - не только теоретический метод, но и инструмент, которым предприятия широко пользуются на практике для принятия управленческих решений.

Цель CVP-анализа - установить, что произойдет с финансовыми результатами, если изменить объем производства. Эта информация имеет существенное значение для финансового менеджера, поскольку знание указанной зависимости позволяет определить критичные уровни выпуска продукции, например, установить уровень, когда предприятие не имеет прибыли и не несет убытки (находится в точке безубыточности).

Рассмотрим экономическую модель СVР-анализа, показывающую теоретическую зависимость между совокупными доходами (выручкой), затратами и прибылью, с одной стороны, и объемом производства - с другой.

Маржинальные затраты характеризуют скорость роста переменных затрат при увеличении объема производства. Согласно экономической теории, прибыль максимальна в точке, в которой любое малое приращение объема выпуска продукции оставляет прибыль без изменения, т.е. прибыль максимальна, когда маржинальные затраты равны маржинальной выручке (Marginal sales):

МР = MS - MC = О (4)

где MP - маржинальная прибыль;

MS - маржинальная выручка;

МС - маржинальные затраты.

Для предприятия значение маржинальных затрат - важный индикатор при выборе наиболее выгодного объема производства. Если прирост выручки на одну единицу увеличит доход в большей степени, чем вырастут затраты (MS > МС), то уровень производства, при котором прибыль будет максимальной, еще не достигнут, и предприятию следует расширять производство данного товара. Если же большим оказывается темп роста затрат (МС > MS), то уровень производства выше оптимального и расширение производства нежелательно, так как с выпуском каждой новой единицы товара темп роста дохода снижается, что может снизить валовую прибыль. Таким образом, пока маржинальные затраты падают, нужно увеличивать объем производства, когда они начинают расти - увеличение объема производства невыгодно.

Гаврилова А.Н. выделяет следующие основные показатели операционного анализа [17]:

точка безубыточности (порог рентабельности) - критический объем (шт. натуральные единицы, порог рентабельности (руб., ассортимент);

определение целевого объема продаж;

запас финансовой прочности (руб., %);

анализ ассортиментной политики;

операционный рычаг.

Рассмотрим подробнее каждый элемент.

1) Точка безубыточности (порог рентабельности).

С точки зрения экономической теории безубыточность есть нормальное состояние фирмы на современном конкурентном рынке, находящемся в состоянии долгосрочного равновесия. При этом мы принимаем в рассмотрение экономическую прибыль, то есть, то определение прибыли, при котором в расходы фирмы включается среднерыночная ставка дохода на инвестированный капитал, а также нормальный доход предприятия. При таких допущениях определение безубыточности звучит следующим образом:

Точка безубыточности - это такой объем продаж продукции фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство продукции, в том числе среднерыночный процент на собственный капитал фирмы и нормальный предпринимательский доход.

В самом деле, если фирма имеет бухгалтерскую прибыль, то есть сальдо доходов от продаж и денежных затрат на производство проданной продукции положительно, то она может не достигать точки безубыточности в смысле экономической прибыли. Например, прибыль фирмы может быть меньше, чем среднерыночный процент на собственный капитал фирмы. Следовательно, существуют более выгодные способы использования капитала, которые позволяют получить более высокую прибыль. Таким образом, понятие точки безубыточности является одновременно и неким критерием эффективности деятельности фирмы. Фирма, не достигающая точки безубыточности, действует неэффективно с точки зрения сложившейся рыночной конъюнктуры. Однако этот факт сам по себе не служит однозначной причиной для прекращения существования фирмы. Для того чтобы ответить на этот вопрос необходимо детально исследовать структуру издержек фирмы.

Для того чтобы фирма функционировала оптимальным образом необходимо максимизация прибыли фирмы. Процесс максимизации прибыли эквивалентен процессу поиска точки безубыточности в экономическом смысле. При анализе процесса максимизации прибыли мы будем пользоваться следующими основополагающими понятиями:

Предельный доход - величина, на которую изменится совокупный доход фирмы при увеличении выпуска продукции на одну единицу;

Предельные издержки - величина, на которую изменятся совокупные издержки фирмы при увеличении выпуска продукции на единицу;

Средние полные издержки - доля полных издержек (то есть постоянные издержки + переменные издержки + невозвратные издержки), приходящаяся на единицу выпускаемой продукции.

Из курса микроэкономики известно, что, начиная с некоторого момента (с некоторого объема выпуска) кривая переменных издержек будет являться возрастающей, а кривая предельного дохода - убывающей. Для целей максимизации прибыли основным является соотношение между предельным доходом и предельными издержками при увеличении выпуска на одну единицу.

Очевидно, что в случае, когда предельные издержки меньше предельного дохода, увеличение выпуска повлечет за собой увеличение дохода фирмы; в случае же когда предельные издержки больше предельного дохода, к увеличению предельного дохода фирмы приведет уменьшение выпуска продукции. Теперь мы можем сформулировать критерии точки, в которой достигается максимальная прибыль: максимальная прибыль фирмы достигается при таком объеме производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам [36].

Для определения того, достигается в оптимальной точке прибыль или убыток, нам необходимо рассмотреть соотношение между ценой на продукцию фирмы и средними полными издержками.

В данном случае равенство предельного дохода и предельных издержек достигается в той точке, в которой цена реализации данного количества продукции выше средних полных издержек. Следовательно, в данном случае предприятие максимизирует свою экономическую прибыль.

Следовательно, точка безубыточности - это выручка от реализации, покрывающая сумму постоянных и переменных затрат при заданных объеме производства и коэффициенте использования производственных мощностей, а прибыль при этом равна нулю. Точку безубыточности можно рассчитать двумя методами:

аналитическим;

графическим.

Остановимся подробнее на аналитическом методе определения точки безубыточности. Введем важные определения.

Маржинальная прибыль на единицу продукции (MP на единицу) - это превышение продажной цены за единицу продукции (р) над переменными затратами на единицу продукции (v):

MP на единицу = р - v (5)

Коэффициент маржинальной прибыли (коэффициент MP) - это отношение маржинальной прибыли к объему продаж в процентах:

Коэффициент (6)

Коэффициент маржинальной прибыли также может быть рассчитан другим способом с использованием данных, характеризующих единицу продукции:

Коэффициент (7)

В формуле 7 коэффициент v/p - это доля переменных затрат в выручке. Если переменные затраты составляют 20% цены, коэффициент маржинальной прибыли равен 80%.

Точку безубыточности (break-even point, ВЕР) можно рассчитать как в стоимостном выражении (руб), так и в натуральном выражении (шт):

В стоимостном выражении:

 (8)

В натуральном выражении:

 (9)

2) Определение целевого объема продаж

Целевой объем продаж (purpose-oriented Sales, или S) - это объем продаж, соответствующий целевой прибыли. Его рассчитывают по следующей формуле:

 (10)

Если целевую прибыль задают как прибыль после уплаты налогов, формула 9 принимает вид:

 (11)

где t - ставка налога на прибыль.

3) Запас финансовой прочности

Запас финансовой прочности измеряет разницу между фактическим объемом продаж и объемом продаж, соответствующим точке безубыточности, и показывает, насколько предприятие может сократить объем продаж, прежде чем понесет убытки. Запас финансовой прочности рассчитывают в процентах от планируемого объема продаж по формуле:

Запас финансовой прочности = (12)

Чем правее от точки безубыточности стоит планируемый объем продаж, тем меньше вероятность убытков при возможном снижении продаж.

Рассмотрим некоторые области применения операционного анализа и анализа чувствительности.

Правильность выходных параметров модели CFP-анализа зависит от того, насколько точны исходные данные. При анализе делают те или иные допущения об уровнях цен, постоянных и переменных затратах, ценах реализации единицы продукции и др. Очевидно, степень неопределенности оценок этих переменных лицом, принимающим решение, будет разной. Один из способов учета изменений исходных данных - анализ чувствительности ("what if" analysis). В отношении CFP-анализа анализ чувствительности позволяет получить ответы на многие вопросы, например:

каков объем увеличения прибыли, если объем продаж увеличить на 10 изделий?

какова будет прибыль, если переменные затраты сократить на 10%, а постоянные затраты увеличить на 5%?

Проведение анализа чувствительности в отношении СVР-анализа упрощает применение пакетов прикладных программ Excel.

4) Анализ ассортиментной политики.

До сих пор при проведении CVP-анализа мы допускали, что предприятие производит одно изделие. Однако в реальной жизни практически все предприятия производят и реализуют множество самых разных изделий.

Ухудшение (улучшение) ассортимента, по мнению Карасевой И.М., снижает (увеличивает) прибыль предприятия. В общем случае, смещение акцента от низкоприбыльных изделий к высокоприбыльным увеличивает общую прибыль предприятия Решая вопрос, производство каких товаров ассортимента надо наращивать, а каких - сокращать (либо прекращать), следует учитывать следующее [25]:

чем больше маржинальная прибыль, тем больше объем и благоприятнее динамика прибыли;

производство/продажа товара всегда связаны какими-либо ограничивающими факторами, которые зависят от специфики бизнеса и свойств внешней среды. К таким факторам относят: объем производственных мощностей предприятия, емкость рынка сбыта, возможности использования трудовых ресурсов, доступность сырья и материалов, степень напряженности конкурентной борьбы, величину рекламного бюджета и пр. Самый жесткий ограничивающий фактор - время.

Выбор приоритетного товара с помощью критерия "максимальный коэффициент маржинальной прибыли на единицу продукции - максимальная прибыль" может привести к неверным выводам. Необходимо основывать свой выбор на критерии "максимальная маржинальная прибыль на фактор ограничения - максимальная прибыль".

5) Операционный рычаг.

Операционный рычаг (leverage) - это потенциальная возможность влиять на прибыль, изменяя структуру себестоимости и объем выпуска. Действие операционного рычага заключено в том, что любое изменение выручки от продаж ведет к более сильному изменению прибыли. Этот эффект обусловлен различной степенью влияния динамики переменных и постоянных затрат на финансовые результаты при изменении объема выпуска. Изменяя величину не только переменных, но и постоянных затрат, можно вычислить, на сколько процентов возрастет прибыль.

Уровень или силу воздействия операционного рычага {Degree operating leverage, DOL) выразим как:

 (13)

Чем больше доля постоянных затрат, тем выше уровень операционного рычага, а следовательно, и больше деловой (производственный) риск.

По мере удаления выручки от точки безубыточности сила воздействия операционного рычага ослабевает, а запас финансовой прочности увеличивается. Это связано с относительным уменьшением постоянных издержек.

В практических расчетах для определения уровня операционного рычага используют следующую формулу:

 (14) или (15)

Уровень операционного рычага не является постоянной величиной и зависит от выбранного базового значения продаж. Например, при безубыточном объеме продаж уровень операционного рычага будет стремиться к бесконечности. Уровень операционного рычага имеет наибольшее значение в точке, несущественно превышающей точку безубыточности. В этом случае даже незначительное изменение объема продаж приводит к существенному относительному изменению прибыли до выплаты процентов и налогов. Изменение от нулевой прибыли к какому-либо ее значению представляет собой бесконечное процентное увеличение.

На практике большим операционным рычагом обладают предприятия, которые имеют высокую долю основных средств и нематериальных активов в балансе и большие управленческие расходы. И наоборот, минимальный уровень операционного рычага присущ предприятиям, у которых высока доля переменных затрат.

Таким образом, понимание механизма действия операционного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности оперативной деятельности предприятия.

При интерпретации данных операционного анализа необходимо знать о важных допущениях, на которых основан данный анализ:

Затраты можно точно разделить на постоянные и переменные составляющие. Переменные затраты изменяются пропорционально объему производства, а постоянные затраты - неизменны при любом его уровне.

Производят один товар, либо ассортимент, остающийся одинаковым на всем протяжении анализируемого периода (при широком ассортименте сбыта усложнен алгоритм СVР-анализа).

Затраты и выручка зависят от объема производства.

Объем производства равен объему продаж, т.е. на конец анализируемого периода у предприятия не остается запасов готовой продукции (либо они несущественны).

Все другие переменные (кроме объема производства) не меняются в течение анализируемого периода, например, уровень цен, ассортимент реализуемых изделий, производительность труда.

Анализ применим только к короткому временному периоду (обычно год или меньше), в течение которого выход продукции предприятия ограничен действующими производственными мощностями.

Поскольку перечисленные допущения модели СVР-анализа не всегда выполнимы на практике, результаты анализа безубыточности в некоторой степени условны. Поэтому полная формализация процедуры расчета оптимального объема и структуры продаж на практике невозможна, и очень многое зависит от интуиции работников и руководителей экономических служб, основанной на собственном опыте. Для определения приблизительного объема продаж по каждому изделию используют формальный (математический) аппарат, а затем полученную величину корректируют с учетом других факторов (долгосрочная стратегия предприятия, ограничения по производственным мощностям и пр).

## 1.3 Использование операционного левериджа для оптимизации затрат

Под производственным, или операционным, левериджем (Operating Leverage) понимается некая характеристика условно-постоянных расходов (затрат) производственного характера (т.е. нефинансовых) в общей сумме текущих затрат фирмы как фактор колеблемости ее финансового результата, в качестве которого выбран показатель операционной прибыли. В зависимости от выбранной меры производственный леверидж может оцениваться разными способами. Управление динамикой и значением этого индикатора есть элемент стратегии развития фирмы, т.е. операционный леверидж - это стратегическая характеристика ее экономического потенциала. Дело в том, что варьирование этим фактором означает большее или меньшее внимание к инвестициям в материально-техническую базу. Наращивание уровня операционного левериджа приводит, с одной стороны, к повышению технического уровня фирмы, т.е. к увеличению в ее имуществе доли внеоборотных активов, служащих, как известно, основным материальным генерирующим производственным фактором; с другой стороны - к появлению дополнительного риска неокупаемости сделанных капитальных вложений.

Положительный потенциал (эффект) операционного левериджа обусловливается тем, что в целом мероприятия по механизации и автоматизации экономически выгодны: новые техника и технология позволяют фирме получить конкурентные преимущества. Если объект инвестирования был выбран, верно, вложения в него быстро окупятся и фирма и ее собственники получат дополнительные доходы. При прочих равных условиях и обоснованном выборе направлений инвестирования повышение технического уровня фирмы является выгодным как для самой фирмы, так и для ее собственников.

Негативный потенциал (или эффект) операционного левериджа предопределяется тем, что инвестиции в долгосрочные нефинансовые активы представляют собой рисковое отвлечение денежных средств. Представим себе, что приобретена дорогостоящая технологическая линия в расчете на повышенный спрос на производимую на ней продукцию, но расчеты оказались ошибочными, продукция "не пошла". Лучшим вариантом выхода из создавшегося положения является продажа линии в целом или по частям, но, как показывает опыт, вынужденная реализация любого доступного на рынке актива всегда чревата существенными финансовыми потерями. (Так, только что купленный новый автомобиль после выезда за ворота рынка моментально теряет в цене 5-10%, поскольку у очередного потенциального покупателя непременно возникнет вопрос о причинах скорой перепродажи, т.е. растет риск, связанный с данным товаром, а, следовательно, и запрашиваемый дисконт как возмещение этого риска) [7].

Поэтому по определению приобретение технологической линии сопровождается, с одной стороны, ростом операционного левериджа и надеждами на дополнительные прибыли, а с другой стороны, появлением дополнительного риска - риска неокупаемости этой линии. Риск, связанный с изменением структуры производственных мощностей, называется производственным или операционным и представляет собой часть общего риска.

Итак, очевидным следствием операций инвестиционного характера является повышение общего риска, олицетворяемого с деятельностью данной фирмы. Есть необходимость постепенного возврата вложенных средств через механизм амортизации, есть надежды на дополнительные доходы, но в какой степени оправдаются эти надежды - большой вопрос. Поэтому повышение операционного левериджа - это мероприятие, требующее тщательного обоснования; оно может принести как дополнительный доход, так и существенные потери.

Заметим, что высокий уровень операционного левериджа характерен для высокотехнологичных отраслей, требующих по определению значительных инвестиций. Именно эти отрасли, а также ценные бумаги представляющих их фирм рассматриваются, с одной стороны, как перспективно весьма доходные, а с другой - как весьма рисковые.

Таким образом, сущность, значимость и эффект операционного левериджа можно выразить следующими тезисами [10].

Высокая доля условно-постоянных производственных затрат в общей сумме затрат отчетного периода характеризуется как высокий уровень операционного левериджа и свидетельствует о значительном уровне операционного риска (синоним: производственный риск).

Повышение уровня технической оснащенности фирмы сопровождается ростом присущего ей операционного левериджа и, соответственно, операционного риска.

Суть операционного риска состоит в том, что условно-постоянные затраты производственного характера определяются выбором этой материально-технической базы как источника генерирования текущих доходов и, следовательно, должны покрываться этими доходами; если выбор был ошибочным, текущих доходов может не хватить для покрытия затрат.

Для предприятия с высоким уровнем операционного левериджа даже малое изменение объема производства в силу известной автономности и неизбежности условно-постоянных затрат производственного характера может привести к существенному изменению операционной прибыли.

Предприятия с относительно высоким уровнем производственного левериджа рассматриваются как более рисковые с позиции производственного риска, имеется в виду риск неполучения прибыли до вычета процентов и налогов, т.е. возможность ситуации, когда предприятие не сможет покрыть свои расходы производственного характера.

Управление производственным левериджем, а, следовательно, и операционным риском означает не достижение им некоторого целевого значения, но, прежде всего контроль за его динамикой и обеспечение комфортного резерва безопасности в плане превышения маржинального дохода (т.е. прибыли до вычета амортизации, процентов и налогов) над суммой условно-постоянных расходов производственного характера (в годовом исчислении).

Отсюда можно сделать вывод: уровень операционного левериджа необходимо уметь оценивать и управлять им.

Известны три основные меры операционного левериджа [15]:

доля условно-постоянных затрат производственного характера в общей сумме затрат, или, что равносильно, соотношение условно-постоянных и переменных затрат (это представление операционного левериджа является наиболее распространенным на практике) (DOLd);

отношение чистой прибыли к материальным условно-постоянным затратам производственного характера (DOLp);

отношение темпа изменения прибыли (до вычета процентов и налогов) к темпу изменения объема реализации в натуральных единицах (DOLr).

Каждый из приведенных показателей имеет свои достоинства и недостатки с позиции интерпретируемости, пространственно-временной сопоставимости и аналитичности. В принципе, эти индикаторы могут применяться как для динамических, так и для межхозяйственных сопоставлений, однако основное их назначение - контроль и анализ в динамике. При прочих равных условиях рост в динамике показателей DOLr и DOLd, а также снижение показателя DOLp означают повышение производственного левериджа и риска достижения заданной прибыли.

Первые два показателя легко интерпретируются и не требуют дополнительных пояснений. Несколько сложнее обстоит дело с показателем DOLr, хотя в плане аналитичности и наглядности расчет его весьма полезен. Как следует из определения, показатель может быть рассчитан по формуле:

 (16)

где Tebit - темп изменения прибыли до вычета процентов и налогов (в процентах);

Tq - темп изменения объема реализации (в процентах).

Путем несложных преобразований формулы (16) ее можно привести к более простому виду.

pQ = vQ + FC + EBIT или contQ = FC + EBIT (17)

где p - цена единицы продукции;

Q - объем реализации в натуральном выражении;

v - переменные производственные расходы на единицу продукции;

FC - условно-постоянные расходы производственного характера;

EBIT - прибыль до вычета процентов;

cont - удельная валовая маржа (cont = р - v).

Отсюда следует, что при изменении объема реализации, например с Q0 на Q1, соответствующее изменение EBIT составит

 (18)

Поэтому получим следующие два представления:

 (19)

 (20)

FC и EBIT в (19) и (20) приведены без относительности к базовому или отчетному периоду - это не играет роли. Полученные представления DOLr позволяют сделать несколько выводов. Во-первых, формула (19) позволяет дать довольно наглядную экономическую интерпретацию индикатора DOLr: он показывает степень чувствительности прибыли (до вычета процентов и налогов) коммерческой организации к изменению объема производства в натуральных единицах (иными словами, это коэффициент эластичности, показывающий, на сколько процентов изменится операционная прибыль при изменении объемов производства и реализации на %). Для коммерческой организации с высоким уровнем производственного левериджа даже незначительное изменение объема производства может привести к существенному изменению прибыли до вычета процентов и налогов. Иначе говоря, относительно больший уровень производственного левериджа влечет большую колеблемость прибыли. Во-вторых, из (20) следует, что уровень операционного левериджа действительно зависит от соотношения между условно-постоянными расходами производственного характера и операционной прибылью [9].

Значение показателя DOLr не является постоянным для данной коммерческой организации и зависит от базового уровня объема производства, от которого идет отсчет. В частности, наибольшие значения показатель DOLr имеет в случаях, когда изменение объема производства происходит с уровней, не существенно превышающих критический объем продаж; в этом случае даже незначительное изменение объема производства приводит к существенному относительному изменению прибыли до вычета процентов и налогов; причина в том, что базовое значение прибыли близко к нулю. Иначе говоря, при характеристике уровня операционного левериджа с помощью показателя DOLr важны не столько его значения, сколько вариационный анализ зависимости темповых показателей.

Уровень производственного левериджа может измеряться разными способами, а потому его экономическая интерпретация далеко не всегда очевидна. Как было отмечено выше, управление левериджем заключается, прежде всего, в контроле за его динамикой (при выбранном алгоритме расчета), а также за резервом безопасности в покрытии условно-постоянных расходов производственного характера. Поскольку основной вклад в условно-постоянные расходы приходится на амортизационные отчисления, и их покрытие осуществляется за счет маржинального дохода, одним из действенных способов контроля является отслеживание динамики коэффициента покрытия постоянных нефинансовых расходов. Очевидно, что значение этого коэффициента должно быть существенно выше единицы; каких-либо нормативов в отношении коэффициента не существует [8].

В целом по первому разделу можно сделать вывод, что уровень производственного левериджа - инерционный показатель, его резкие изменения практически крайне редки, поскольку связаны с радикальными изменениями в структуре материально-технической базы предприятия. Сделав вложения во внеоборотные активы, предприятие оказывается заложником выбранной стратегии развития в том смысле, что постоянные расходы в размере амортизационных отчислений должны учитываться при исчислении финансовых результатов, несмотря на то, пользуется ли успехом производимая им продукция. Если маржинальная прибыль невысока, предприятие должно попытаться найти возможности ее увеличения, а не идти на сокращение условно-постоянных расходов.

Для успешной деятельности предприятия необходимо создать эффективную систему управления затратами, в рамках которой информация о затратах используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами. Мы выяснили, что управление затратами - это динамичный процесс управленческих действий, направленных на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и получения преимуществ перед конкурентами.

## 2. Исследование управление затратами и финансовыми результатами деятельности ООО "Павловскинвест"

## 2.1 Экономическая характеристика и анализ финансового состояния деятельности ООО "Павловскинвест"

Общество с ограниченной ответственностью "Павловскинвест" зарегистрировано 22 января 2004 года межрайонной ИМНС России №6 по Воронежской области. Свидетельство о регистрации серия 36 №000907676. ООО "Павловскинвест" имеет почтовый и юридический адрес: с. Русская Буйловка, Павловского района Воронежской области, ул. Советская, д.3.

ООО "Павловскинвест" имеет расчетный счет в Центрально-Черноземном банке СБ РФ ОСБ №3872 г. Павловска.

Директором ООО "Павловскинвест" является Колодяжный Сергей Викторович, главный бухгалтер - Чиндина Людмила Михайловна.

Общество действует на основании Устава. Целью общества является получение прибыли. Основные виды деятельности - сельскохозяйственное производство, первичная и вторичная переработка зерна, оптовая торговля сельхозпродукцией и продуктами переработки.

Общество является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс.

С момента образования данного предприятия основным направлением производства являлось производство продукции и растениеводства, а именно таких культур как подсолнечник, озимая пшеница, озимая рожь, пивоваренный ячмень, кукуруза на зерно. Первостепенной задачей, поставленной перед данным предприятием, было увеличение продуктивности данных культур и увеличение площади посева более рентабельных и пользующихся спросом культур в рамках зернового севооборота, разработанного специалистами аграрного сектора. В таблице № 1 показано, что площадь озимой пшеницы значительно увеличена в сравнении с посевами 2006года.

На протяжении многих лет озимая пшеница является рентабельной культурой, дающей высокий урожай и хорошее качество зерна, предназначенной на продовольственные цели. Она является стратегической культурой для нашего предприятия и используется как сырье для производства муки пшеничной хлебопекарной в объеме 7200 тонн в год. Кроме того, продовольственное зерно в любые времена востребовано как на российском, так и на зарубежных рынках.

С апреля 2005 года предприятие на базе ООО "Павловскинвест" создало предприятие (агрофирму) нового образца: замкнутый производственный цикл, включающий в себя: производство, переработку зерна, хлебопечение с последующей реализацией.

Создание такого комплексного сельскохозяйственного предприятия позволило достигнуть следующих положительных результатов:

согласуется с интересами региона в плане оздоровления и укрепления экономики Павловского района, повышает его производственно-хозяйственный потенциал и деловую активность в рамках области;

позволяет в значительной мере упорядочить и оптимизировать структуру производственных затрат и денежные потоки;

вывело данное предприятие на качественно новый высокий уровень организации аграрного предприятия;

увеличить объемы производства, расширить рынки сбыта, обеспечив при этом доступные цены;

получить стабильные доходы и прибыли, чтобы позволить обеспечит своевременность возврата производственного финансирования (кредитов банка), направить дополнительные инвестиционные вложения в производство, обеспечить своевременность расчетов с поставщиками ресурсов.

Основными культурами, возделываемыми в ООО "Павловскинвест" являются: продовольственные пшеница и рожь, пивоваренный ячмень, горох, подсолнечник, кукуруза и гречиха. Из планируемого объема валового сбора пшеницы в количестве 12 тыс. тонн основная часть 7200 тонн будет использована для собственной переработки в муку. Остальной объем реализуется оптовым покупателям. Озимая рожь, кукуруза, гречиха, горох являются востребованными культурами во все времена из-за ограниченности посевов данных культур и на региональном рынке имеют хороший спрос. Имеются предварительные договоренности по реализации кукурузы ОАО "Воронежский комбикормовый завод", компания Бунчо, крахмало-паточный завод г. Ефремово.

Основным приоритетом в выращивании кукурузы на зерно является тот фактор, что мы имеем собственную сушилку мощностью 16 тонн в час, которая позволит в оптимальные сроки просушить весь объем кукурузы. Это позволит просушенную культуру положить на хранение и дождаться оптимальной конъюнктуры на рынке и максимальной цены реализации.

Подсолнечник является наиболее рентабельной культурой, дающей основную часть дохода от ее реализации. Как и в предыдущие годы на подсолнечник прогнозируется повышенный спрос из-за ряда факторов:

ограниченная площадь посева из-за климатических условий по России, северной границей возделывания подсолнечника является Липецкая область;

ограничивающим фактором является севооборот, т.к возвращать на прежнее место можно лишь через 7 лет и в структуре посевных площадей он может занимать не более 18% пашни;

колоссальная конкуренция среди перерабатывающих предприятий;

поздние посевы в ряде хозяйств Воронежской области из-за неблагоприятных погодных условий весной.

Считаем, что в нынешнем году в нашем районе сложится цена не ниже прошлогодней цены. Основными покупателями в нашем регионе являются следующие компании: НПО "Апротек", ОАО "Павловское ХПП", ОАО "Эфко" г. Алексеевка, ОАО "Каргил" г. Ефремов, ООО "Юг Руси", ООО "Бунчо" г. Воронеж.

Из-за неблагоприятных весенних летних условий прогнозируется как в нашем регионе, так и в целом по России снижение валового сбора пивоваренного и фуражного ячменя. Следуя из этого цены на ячмень будут высокими и иметь повышенный спрос по сравнению с прошлыми годами. Основными покупателями в нашем регионе являются ОАО "Пивзавод Воронежский", ОАО "Острогожская солодовня", ОАО "Очаково" г. Тербуны Липецкой области, многие оптовые компании.

Гречиха - крупяная культура используется для производства круп и являются востребованными во все времена. Основным покупателем в Воронежской области является ОАО "Геркулес" г. Бобров.

Наличие высококвалифицированных специалистов дает возможность использовать высокотехнологические приемы выращивания и переработки сельскохозяйственных культур. Заработанные средства вкладываются в усовершенствование агротехнических приемов, техническое оснащение и расширение объемов производства и переработки.

Переработка зерна предприятия осуществляется на арендуемом у ООО "Мукомол" и ООО "Павловский мелькомбинат" оборудовании.

Мельница № 1 - перерабатывает пшеницу, производительность 600 тонн в месяц. Производит пшеничную муку высшего сорта, 1 сорта, пшеничные отруби и позволит переработать 7200 тонн зерна, произведенного нашим предприятием.

Мельница № 2 - перерабатывает зерно: пшеницы, проса и гречихи, производит: перловку, пшено и гречку. Производительность 125 тонн в месяц.

ООО "Павловскинвест" имеет расширенную организационную структуру. В состав предприятия входят 2 крупных отделения: Русскобуйловское и Большеказинское, расположенные территориально в с. Р-Буйловка и с. Б-Казинка.

В состав руководства входит директор, заместители по энергетической части, автотранспорту, сельхозпроизводству, хранению, переработке зерна, главный бухгалтер и бухгалтера по учету, юрист. Центральный офис располагается в г. Павловске и весь руководящий состав и бухгалтерия размещены в помещении ЗАО "Агропродмаш" по адресу: ул. Войкова,

10. Здесь же находится центральный склад, через который проводится все снабжение средствами производства.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

Проведем анализ основных экономических показателей деятельности предприятия, представленные в таблице 4.

Таблица 4 - Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО "Павловскинвест" за 2005-2007 г. г.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005  | 2006 | 2007 | Отклонение2006/2005(+, -)  | Отклонение2007/2006(+, -)  |
| Выручка от продаж, тыс. руб.  | 74811 | 106878 | 158683 | 32067 | 51805 |
| Валовая прибыль, тыс. руб.  | 19725 | 18104 | 39320 | -1621 | 21216 |
| Среднегодовая стоимость основных средств,тыс. руб.  | 37064,5 | 32381,5 | 30399,5 | -39046,5 | -1982 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.  | 72207 | 114860 | 125127 | 42653 | 10267 |
| Площадь с/х угодий,га.  | 12639 | 12639 | 13579 | - | 940 |
| Прибыль до налогообложения,тыс. руб.  | 14840 | 3405 | 29175 | -11435 | 25770 |
| Среднегодовая численность работающих, человек | 379 | 349 | 328 | -30 | -21 |
| Количество тракторов, шт.  | 45 | 45 | 45 | - | - |
| Количество комбайнов, шт.  | 15 | 15 | 15 | - | - |
| Фондоотдача, руб. | 2,01 | 3,30 | 5,21 | 1,29 | 1,91 |
| Фондоемкость, руб. | 1,87 | 1,78 | 0,77 | -0,09 | -1,01 |
| Производительность труда, тыс. руб. /чел.  | 197,39 | 306,24 | 483,72 | 108,85 | 177,48 |

В динамике за 2005-2006 г. г. в ООО "Павловскинвест" на 32067 тыс. руб. увеличилась выручка от продаж, за 2006-2007 год выручка также имеет тенденции к увеличению - на 51785 тыс. руб., наблюдается рост товарной продукции на 1,7% или на 1024 тыс. руб. Валовая прибыль за 2005-2006 г. г. сократилась на 1621 тыс. руб., за 2006-2007 г. г. она увеличилась на 21216 тыс. руб.

Наблюдается снижение стоимости основных средств в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 39046,5 тыс. руб., в 2007 г. они снизились на 1982 тыс. руб. по сравнению с 2006 г. Оборотные средства возросли в 2006 году на 42653 тыс. руб. по сравнению с 2005 годом, в 2007 г. возросли по сравнению с 2006 годом на 10267 тыс. руб.

Площадь сельскохозяйственных угодий хозяйства возросла с 12639 га в 2006 г. до 13579 га в 2007 г., неизменным осталось количество физических тракторов, комбайнов. Таким образом, за два года ООО "Павловскинвест" не только увеличил объем производства и реализации продукции и значительно по всем направлениям увеличил производственный потенциал.

Анализ финансового состояния - непременный элемент как финансового менеджмента на предприятии. Так и его экономических взаимоотношений с партнерами, финансово-кредитной системой.

Горизонтальный анализ заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Ценность результатов горизонтального анализа существенно снижается в условиях инфляции, но эти данные можно использовать при межхозяйственных сравнениях.

Целью горизонтального баланса является определение абсолютных и относительных изменений величин различных статей баланса за определенный период (таблица 5).

Проанализировав таблицу 5 можно сделать вывод, что валюта баланса за исследуемый период увеличилась на 112,87%, в 2006 году она составляла 161786 тыс. руб., что на 29086 больше, чем в 2005 году, в 2007 году составляет 149787 тыс. руб., что на 11999 тыс. руб. меньше, чем в 2006 году.

Таблица 5 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса за 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи баланса | 2005 | 2006 | 2007 | Относит.отклонение, тыс. руб., 2006/2005 | Относитотклонение, тыс. руб., 2007/2006 | Изменение,%, 2007/2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  | 6 |
| АКТИВ |  |  |  |  |  |  |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |  |
| Основные средства  | 32680 | 32083 | 28716 | -597 | -3367 | 87,87 |
| ИТОГО по разделу I | 32680 | 32083 | 28716 | -597 | -3367 | 87,87 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ.  |  |  |  |  |  |  |
| Запасы | 62482 | 70138 | 68132 | 7656 | -2006 | 109,04 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)  | 11429 | 24592 | 23743 | 13163 | 849 | 207,74 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 24553 | 34940 | 28606 | 10387 | -6334 | 116,50 |
| Денежные средства | 1556 | 30 | 73 | -1526 | 43 | 4,69 |
| ИТОГО по разделу II | 100020 | 129700 | 120554 | 29680 | -9146 | 120,52 |
| БАЛАНС  | 132700 | 161786 | 149787 | 29086 | -11999 | 112,87 |
| ПАССИВ | 2005 | 2006 | 2007 | Относит.отклонение, тыс. руб., 2006/2005 | Относитотклонение, тыс. руб., 2007/2006 | Изменение,%,2007/2005 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ.  |  |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | 54079 | 54079 | 54079 | - | - | - |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет  | 20660 | 24065 | 27074 | 3405 | 3009 | 131,04 |
|  ИТОГО по разделу III | 74739 | 78144 | 81153 | 3405 | 3009 | 108,58 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредит | - | 6400 | 7373 | - | 973 | - |
| Прочие долгосрочные обязательства | 6864 | 4431 | 2622 | -2433 | -1809 | 38, 19 |
| ИТОГО по разделу IV | 6864 | 10831 | 9995 | 3967 | -836 | 145,61 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ.  |  |  |  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 41862 | 65230 | 48432 | 23368 | -16798 | 115,69 |
| Кредиторская задолженность | 9235 | 7581 | 10207 | -1654 | 2626 | 110,52 |
| ИТОГО по разделу V | 51097 | 72811 | 58639 | 21714 | -14172 | 114,76 |
| БАЛАНС  | 132700 | 161786 | 149787 | 29086 | -11999 | 112,87 |

Внеоборотные активы уменьшились в 2006 году на 597 тыс. руб. по сравнению с 2005 годом, в 2007 году они сократились на 3367 тыс. руб. по сравнению с 2006 годом.

Оборотные активы за исследуемый период наоборот увеличились на 29680 тыс. руб., в 2006 году по сравнению с 2005 годом и на 9146 тыс. руб. сократились в 2007 году по сравнению с 2006 годом за счет дебиторской задолженности, которая увеличилась на 107,74% в 2007 году по сравнению с 2005 годом. Денежные средства сократились на 1526 тыс. руб. в 2006 году по сравнению с 2005 годом, в 2007 году они увеличились на 43 тыс. руб. по сравнению с 2006 годом.

Собственный капитал предприятия увеличивался на протяжении всех трех исследуемых лет, их процент составил 8,58 в 2007 году по отношению к 2005 году.

Долгосрочные обязательства у предприятия увеличились на 3967 тыс. руб. в 2006 году по сравнению с 2005 годом и сократились на 867 тыс. руб. в 2007 году по сравнению с 2006 годом. Краткосрочные пассивы также имеют тенденцию к повышению, в 2005 году они составляли 51097 тыс. руб., в 2006 году они составляли 72811 тыс. руб., что на 21714 тыс. руб. больше, в 2007 году произошло снижение на 14172 тыс. руб. по сравнению с 2006 годом.

Вертикальный анализ не позволяет учитывать инфляцию, а анализировать лишь структуру баланса (таблица 6).

На основе проведенного вертикального анализа бухгалтерского баланса можно сделать следующие выводы.

В структуре внеоборотных активов за исследуемый период, произошло снижение основных средств на 5,45%.

Таблица 6 - Вертикальный анализ бухгалтерского баланса

за 2005-2007 гг. д. е.

|  |  |
| --- | --- |
| Статьи баланса | Удельный вес,% |
| 2005 | 2006 | 2007 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| АКТИВ |  |  |  |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
| Основные средства  | 24,62 | 19,83 | 19,17 |
|  ИТОГО по разделу I | 24,62 | 19,83 | 19,17 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
| Запасы | 47,08 | 43,35 | 45,48 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)  | 8,61 | 15, 20 | 15,85 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 18,50 | 21,59 | 19,09 |
| Денежные средства | 1,17 | 0,01 | 0,04 |
| ИТОГО по разделу II | 75,37 | 80,16 | 80,48 |
| БАЛАНС  | 100 | 100 | 100 |
| ПАССИВ |  |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ.  |  |  |  |
| Уставный капитал  | 40,75 | 3342 | 36,10 |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет  | 15,56 | 14,87 | 18,07 |
| ИТОГО по разделу III | 56,32 | 48,30 | 54,17 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты | - | 3,95 | 4,92 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 5,17 | 2,73 | 1,75 |
| ИТОГО по разделу IV | 5,17 | 6,69 | 6,67 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ.  |  |  |  |
| Займы и кредиты | 31,54 | 40,31 | 32,33 |
| Кредиторская задолженность | 6,95 | 4,68 | 6,81 |
| ИТОГО по разделу V | 38,50 | 45,00 | 39,14 |
| БАЛАНС  | 100 | 100 | 100 |

В 2007 году доля оборотных активов составила 80,48%, а в 2005 году они составляли 75,37%, что на 5,11% больше. Дебиторская задолженность увеличилась и составила в 2007 году 15,85%, что негативно сказывается на деятельности предприятия.

Доля капитала и резервов, т.е. собственных источников предприятия снизилась с 56,32% в 2005 году до 54,17% в 2007 году.

Долгосрочные обязательства увеличились на 1,5%.

Положительным моментом является небольшое снижение доли кредиторской задолженности на 0,14%.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу,сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на группы.

А1. Наиболее ликвидные активы - к ним относятся все статьи денежных средств и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги). Данная группа рассчитывается следующим образом:

А1 = Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения

А2. Быстро реализуемые активы - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

А2 = Краткосрочная дебиторская задолженность

A3. Медленно реализуемые активы - статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

A3 = Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + НДС + Прочие оборотные активы

А4. Трудно реализуемые активы - статьи раздела I актива баланса - внеоборотные активы.

А4 = Внеоборотные активы

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1. Наиболее срочные обязательства - к ним относится кредиторская задолженность.

П1 = Кредиторская задолженность

П2. Краткосрочные пассивы - это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.

П2 = Краткосрочные заемные средства + Задолженность участникам по выплате доходов + Прочие краткосрочные обязательства

П3. Долгосрочные пассивы - это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

П3 = Долгосрочные обязательства + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов и платежей.

П4. Постоянные пассивы или устойчивые - это статьи раздела III баланса "Капитал и резервы".

П4 = Капитал и резервы (собственный капитал организации)

Рассмотрим анализ ликвидности и занесем результаты в таблицу 7.

Таблица 7 - Анализ ликвидности баланса

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2005 | 2006 | 2007 | Пассив | 2005 | 2006 | 2007 | Платежный излишек или недостаток |
| 2005 | 2006 | 2007 |
| А1 | 26109 | 34970 | 28679 | П1 | 9235 | 7581 | 10207 | 16874 | 27389 | 18472 |
| А2 | 11429 | 24592 | 23743 | П2 | 41862 | 65230 | 48432 | -30433 | -40638 | -24689 |
| А3 | 62482 | 70138 | 68132 | П3 | 6864 | 10831 | 9995 | 55618 | 59307 | 58137 |
| А4 | 32680 | 32086 | 29233 | П4 | 74739 | 78114 | 81153 | -40259 | -46028 | 58137 |
| Баланс | 132700 | 161786 | 149787 | Баланс | 132700 | 161786 | 149787 | - | - | - |

Проанализировав таблицу 7 можно отметить, что ликвидность баланса несколько отличается от абсолютной: 1-е неравенство свидетельствует о том, что в ближайший момент времени недостатка средств по наиболее ликвидной группе активов - денежным средствам не будет. Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

Текущую ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности (+) или неплатежеспособности (-) организации на ближайший промежуток времени:

ТЛ = (А1 + А2) - (П1 + П2) = (28679 + 23743) - (10207 + 48432) = - 6217;

Перспективную ликвидность - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

ПЛ =А3-П3 = 68132 - 9995 = 58137;

Для анализа платежеспособности организации рассчитываются финансовые коэффициенты платежеспособности.

1. Общий показатель платежеспособности: L1 = А1 + 0,5А2 + 0,3A3 /П1 + 0,5П2 + 0,3П3, с помощью данного показателя осуществляется оценка изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности, нормативное значение L1 > 1.

2. Коэффициент абсолютной ликвидности: L2= А1/П1 + П2, показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений (оптимальный показатель 0,1 до 0,7).

3. Коэффициент "критической оценки" или "промежуточного покрытия": L3 = А1 + А2/П1 + П2, показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств в краткосрочных ценных бумагах, а также по расчетам (рекомендуемый показатель: =1, а допустимое значение. от 0,7 до 0,8).

4. Коэффициент текущей ликвидности: L4 = А1+А2+А3/П1+П2, показывает, во сколько раз оборотные активы превышают текущие обязательства, (рекомендуемое значение: 1,5 (допустимое от 2 до 3).

5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала: L5 = А3/ (А3-А1) - П2, показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности (положительным фактом является уменьшение показателя в динамике).

6. Доля оборотных средств в активах: L6 = А1 + А2 + A3/Al +A2 +АЗ +А4, зависит от отраслевой принадлежности организации (рекомендуемое значение: > 0,5).

7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами: L7 = П4-А4/А1+А2 + А3, характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности (рекомендуемое значение: > 0,1 >, т.е. чем больше, тем лучше) (таблица 8).

Исследуемое предприятие на конец анализируемого периода является платежеспособным, т.к:

Таблица 8 - Расчет и оценка финансовых коэффициентов платежеспособности ООО "Павловскинвест" за 2005-2007 г. г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ п/п | Показатели | 2005 | 2006 | 2007 | Отклонен, 2006/2005 | Отклонен, 2007/2006 |
| 1.  | L1 (общий показатель платежеспособности)  | 1,56 | 1,57 | 1,62 | 0,01 | 0,005 |
| 2.  | L2 (коэффициент абсолютной ликвидности)  | 0,51 | 0,48 | 0,48 | -0,03 | - |
| 3.  | L3 (коэффициент. "критической оценки")  | 0,73 | 0,81 | 0,89 | 0,08 | 0,08 |
| 4.  | L4 (коэффициент текущей ликвидности)  | 1,95 | 1,78 | 2,05 | -0,17 | 0,27 |
| 5.  | L5 (коэффициент маневренности функционирующего капитала)  | -11,38 | 2,33 | 7,58 | 9,05 | 5,25 |
| 6.  | L6 (доля оборотных средств в активах)  | 0,75 | 0,80 | 0,80 | 0,05 | - |
| 7.  | L7 (коэффициент обеспеченности собственными средствами)  | 0,42 | 0,35 | 0,43 | 0,07 | 0,08 |

коэффициент L2 (коэффициент абсолютной ликвидности) соответствует нормативному значению, а это значит, что за счет собственных денежных средств предприятие в состоянии само погасить текущую краткосрочную задолженность;

у предприятия достаточно собственных оборотных средств для формирования оборотных активов.

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Необходимо определить, какие абсолютные показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния.

Для того чтобы выполнялось условие платежеспособности, необходимо, чтобы денежные средства и средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы (таблица 9).

Коэффициент капитализации U1 свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости организации, т.к для этого необходимо, чтобы этот коэффициент был < 1,5. Здесь мы наблюдаем, что заемных средств предприятие привлекло от 77% в 2005 году до 84% в 2007 году.

Таблица 9 - Показатели финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ п/п | Показатели | 2005 | 2006 | 2007 | Отклонен, 2006/2005 | Отклонен, 2007/2006 |
| 1.  | U1 (коэффициент капитализации)  | 0,77 | 1,07 | 0,84 | 0,3 | -0,23 |
| 2.  | U2 (коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования)  | 0,32 | 0,40 | 0,37 | 0,08 | 0,03 |
| 3.  | U3 (коэффициент автономии)  | 0,56 | 0,48 | 0,54 | -0,08 | 0,06 |
| 4.  | U4 (коэффициент финансирования)  | 1,28 | 0,93 | 1,18 | -0,35 | 0,25 |
| 5.  | U5 (коэффициент финансовой устойчивости)  | 0,61 | 0,54 | 0,60 | -0,07 | 0,06 |

Коэффициент U2 показывает, что собственные оборотные средства в малой мере покрывают производственные запасы и товары.

Уровень общей финансовой независимости характеризуется коэффициентом U3, т.е. определяется удельным весом собственного капитала организации в общей его величине и отражает степень независимости организации от заемных источников. Таким образом, более 50% активов в ООО "Павловскинвест" сформированы за счет собственного капитала. Это свидетельствует о неблагоприятной финансовой ситуации.

Этот вывод подтверждает и значение коэффициента U4, который показывает, что к концу анализируемого периода более 10% деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств.

Коэффициент U5 показывает, что за исследуемый период около 50% актива финансируется за счет устойчивых источников.

Следовательно, предприятие обладает не достаточной независимостью и возможностями для проведения независимой финансовой политики.

Финансовое состояние предприятия в целом можно охарактеризовать как не совсем устойчивое, что обеспечивается высокой долей заемного капитала.

Одним из направлений анализа результативности является оценка деловой активности анализируемого объекта.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств.

Показатели деловой активности позволяют оценить финансовое положение предприятия с точки зрения платежеспособности: как быстро средства могут превращаться в наличность, каков производственный потенциал предприятия, эффективно ли используется собственный капитал и трудовые ресурсы, как использует предприятие свои активы для получения доходов и прибыли.

Система используемых в финансовом анализе показателей деловой активности приведена в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет показателей деловой активности

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №№ п/п | Наименование коэффициента | 2005 | 2006 | 2007 | Отклонен, 2006/2005 | Отклонен, 2007/2006 |
| 1.  | d1 (коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) - оборотов | 0,68 | 0,72 | 1,01 | 0,04 | 0,29 |
| 2.  | d2 *(*Коэффициент оборачиваемости, оборотных средств) оборотов | 1,03 | 0,93 | 1,26 | 0,1 | 0,33 |
| 3.  | d3 (Коэффициент отдачи нематериальных активов) -оборотов | - |  |  |  |  |
| 4.  | d4 (Фондоотдача) - оборотов | 2.01 | 3.30 | 5.21 | 1,29 | 1,91 |
| 5.  | d5 (Коэффициент отдачи собственного капитала) - оборотов | 1.11 | 1.39 | 1.99 | 0,28 | 0,6 |
| 6.  | d6 (Оборачиваемость материальных средств (запасов) - в днях | 233.40 | 223.35 | 156.84 | 10,05 | 66,51 |
| 7.  | d7 (Оборачиваемость денежных средств) - в днях | 13.11 | 2.67 | 0.11 | 10,44 | 2,56 |
| 8.  | d8 (Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах) - оборотов | 8.59 | 5.93 | 6.56 | -2,66 | 0,63 |
| 9.  | d9 (Срок погашения дебиторской задолженности) - в днях | 41.87 | 60.66 | 54.82 | 18,79 | -5,84 |
| 10.  | d10 (Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности) - оборотов | 10.57 | 12.71 | 17.84 | 2,14 | 5,13 |
| 11.  | d11 (Срок погашения кредиторской задолженности) - в днях | 34.02 | 28.32 | 20.17 | -5,7 | -8,15 |

Коэффициент общей оборачиваемости (ресурсоотдача d1) отражает скорость оборота всего капитала или эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо от их источников. Данные показывают, что за анализируемый период этот показатель уменьшился, значит, на предприятии медленнее совершался полный цикл производства и обращения, приносящий прибыль.

Устойчивость финансового положения анализируемого объекта и его деловая активность характеризуются соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования. В ООО "Павловскинвест" как раз произошло такая ситуация (дебиторская задолженность больше кредиторской). А также срок погашения дебиторской задолженности увеличился на 12,95. Следовательно, к концу 2007 года предприятию не удалось добиться погашения части просроченных долгов.

В конечном итоге мы видим, что ООО "Павловскинвест" испытывает определенные финансовые затруднения, связанные с дефицитом денежных средств.

Об интенсивности использования ресурсов предприятия, способности получать доходы и прибыль судят по показателям рентабельности.

По данным "Отчета о прибылях и убытках" (ф. №2) можно проанализировать показатели рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, рентабельность собственного капитала, а также определить коэффициент устойчивости экономического роста (таблица 11).

Из таблицы 11 видно, что рентабельность продаж (R1) к концу анализируемого периода снизилась с 26,25 в 2005 году до 24,69 в 2007 году, это связано с уменьшением объема реализации.

Таблица 11 - Показатели, характеризующие рентабельность

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 | 2006 | 2007 | Отклонен, 2006/2005 | Отклонен, 2007/2006 |
| R1 (Рентабельность продаж)  | 26,25 | 16,93 | 24,69 | -9,32 | 7,76 |
| R2 (Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности)  | 19,83 | 3,18 | 18,38 | -16,65 | 15,2 |
| R3 (Чистая рентабельность)  |  19,83 | 3,18 | 18,38 | -16,65 | 15,2 |
| R4 (Экономическая рентабельность)  | 13,58 | 2,31 | 17,37 | -11,27 | 15,06 |
| R5 (Рентабельность собственного капитала)  | 22,04 | 4,45 | 33,99 | -17,59 | 29,54 |
| R6 (Валовая рентабельность)  | 26,36 | 16,93 | 24,77 | -9,43 | 7,84 |
| R7 (Затратоотдача)  | 35,65 | 20,39 | 32,83 | -15,26 | 12,44 |
| R8 (Рентабельность перманентного капитала)  | 19,73 | 3,99 | 30,06 | -15,74 | 26,07 |
| R9 (Коэффициент устойчивости экономического роста)  | 1,11 | 1,39 | 1,99 | 0,28 | 0,6 |

В показателе рентабельности активов (R4) результат текущей деятельности анализируемого периода (прибыль) сопоставляется с имеющимися у организации основными и оборотными средствами (активами). В результате анализа данного показателя видим, что прибыль (более 17% к концу 2007 года), является, главным образом, результатом от продажи продукции (работ, услуг).

Из данных показателя валовой рентабельности (R6) видно, что валовая прибыль на единицу реализованной продукции немного снизилась к концу анализируемого периода с 26,36% до 24,77%.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Павловскинвест" свидетельствует, о том, что оно является прибыльным. Прибыль значительно увеличилась с 3405 тыс. руб. в 2006 году до 27074 тыс. руб. в 2007 году. Предприятие наращивает объемы производства, предполагает расширить рынок сбыта своей продукции. ООО "Павловскинвест" является финансово-устойчивым и инвестиционно привлекательным.

## 2.2 Анализ структуры и динамики затрат на производство

Анализ структуры затрат предприятия проводится на основе данных бухгалтерского учета и управленческой отчетности, представленных соответствующими службами предприятия. Этот вид анализа также достаточно трудоемок, особенно на этапе сбора информации, и потребует существенных затрат времени как экспертов, так и сотрудников экономических служб. Однако он является, пожалуй, наиболее информативным для оценки эффективности деятельности предприятия и разработки перспективных планов его развития, поскольку позволяет выявить резервы снижения себестоимости и соответственно повышение рентабельности предприятия. В зависимости от величины предприятия и ресурсов, которые она может направить на проведение аналитических процедур и сбор информации, анализ может проводиться очень подробно или по укрупненным статьям, однако в том или ином объеме, с той или иной регулярностью анализ структуры расходов и затрат проводится практически всеми предприятиями.

Рассмотрим показатели состава, структуры и динамики расходов ООО "Павловскинвест" по данным бухгалтерского баланса ф.2 "Отчет о прибылях и убытках" (таблица 12).

Рассматривая состав расходов ООО "Павловскинвест", следует отметить, что показатели практически всех статей увеличились в 2007 году. Исключение составляют прочие операционные расходы, величина которых уменьшилась по сравнению с 2006 годом на 6330 тыс. руб. или на 60,9%.

Таблица 12 - Показатели состава, структуры и динамики расходов ООО "Павловскинвест"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Состав расходов, тыс. руб.  | Темп роста,% | Удельный вес,% |
| 2006 | 2007 | изменение (+, -)  | 2006 | 2007 | изменение (+, -)  |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 88774 | 119363 | 30589 | 134,5 | 83,3 | 90,1 | 6,9 |
| Коммерческие расходы | - | 127 | - | - | - | 0,1 | - |
| Управленческие расходы | - | - | - | - | - | - | - |
| Проценты к уплате | 7471 | 8995 | 1524 | 120,4 | 7,0 | 6,8 | -0,2 |
| Прочие операционные расходы | 10387 | 4057 | -6330 | 39,1 | 9,7 | 3,0 | -6,7 |
| Расходы всего | 106632 | 132542 | 25910 | 124,3 | 100 | 100 | - |

Таблица 13 - Состав, структура и динамика расходов по элементам затрат ООО "Павловскинвест"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Состав расходов, тыс. руб.  | Темп роста,% | Удельный вес,% |
| 2006 | 2007 | изменение (+, -)  | 2006 | 2007 | изменение (+, -)  |
| 1. Материальные затраты | 72861 | 122147 | 49286 | 167,6 | 67,5 | 77,5 | 10 |
| В т. ч.  |  |  |  |  |  |  |  |
| семена | 8075 | 8431 | 356 | 4,4 | 7,5 | 5,3 | -1,8 |
| удобрения | 11329 | 16927 | 4598 | 137,3 | 11,5 | 10,7 | -0,8 |
| ГСМ | 10845 | 10740 | -105 | 99,0 | 10,0 | 6,9 | -3,1 |
| оплата услуг и работ, выполненных сторонними организациями | 25523 | 73500 | 47977 | 287,9 | 23,5 | 46,6 | 23,0 |
| прочие материальные затраты | 16089 | 12549 | 3540 | 22,0 | 14,9 | 8,0 | -6,9 |
| 2. Оплата труда | 19516 | 23582 | 40666 | 120,8 | 18,0 | 15,0 | -3 |
| 3. Отчисления на социальные нужды | 2420 | 2880 | 460 | 119,0 | 2,2 | 1,8 | -0,4 |
| 4. Амортизация | 11018 | 7324 | -3694 | 66,4 | 10,2 | 4,6 | -5,6 |
| 5. Прочие затраты | 2106 | 1662 | -444 | 78,9 | 2,0 | 1,1 | -0,9 |
| 6. Выручка от продаж | 106878 | 158663 | 51785 | 148,45 | - | - | - |
| Всего | 107921 | 157595 | 49674 | 146,0 | 100 | 100 | - |

В отчетном году наблюдался существенный рост общей величины расходов по обычным видам деятельности (на 49674 тыс. руб. или 46,0%), которая составила 157595 тыс. руб. Сравнение относительной динамики общей выручки расходов по обычным видам деятельности (146,0%) и выручки от продаж (148,45%) свидетельствует о том, что рост расходов был вполне оправдан и компенсировался за счет опережающего темпа роста выручки.

Значения отдельных элементов расходов отражают рост как абсолютных, так и относительных показателей их динамики. Наиболее существенным был рост материальных расходов (на 49286 тыс. руб. или на 67,6%). Снизились только расходы на амортизацию и прочие затраты. Структура расходов показывает, что наибольшая доля в 2007 году приходится также на элемент "материальные расходы" - 77,5%, что на 10% выше значения 2006 года. Произошло снижение доли амортизации в 2007 году - на 5,6%, оплаты труда - на 3% и прочих расходов - на 0,9%.

Себестоимость отдельных видов продукции определяется путем составления калькуляции, в которых показывается величина затрат на единицу продукции. Калькуляция составляется по статьям расходов, принятым в сельскохозяйственной отрасли экономики.

Правильность определения себестоимости единицы продукции - одна из основных задач управленческого учета. В условиях рыночной экономики принято калькулировать производственную себестоимость единицы продукции, включающую прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и общепроизводственные расходы (расходы в пределах производственных подразделений).

Проведем калькуляцию себестоимости производства 1 ц. семян подсолнечника по элементам затрат.

Таблица 14 - Себестоимость производства 1 ц. подсолнечника (руб)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | Изменение(+,-)  | Темп роста% |
| 1. Семена | 59,87 | 52,38 | -7,49 | 87,5 |
| 2. Удобрения | 64,28 | 53,76 | -10,52 | 83,6 |
| 3. Оплата труда, включая социальные отчисления | 15,90 | 21,50 | 5,60 | 135,2 |
| 4. ГСМ | 65,73 | 27,69 | -38,04 | 42,1 |
| 5. Содержание основных средств | 286,85 | 92,28 | -194,57 | 32,2 |
| 6. Прочие затраты | 24,57 | 103,51 | 78,94 | 421,3 |
| Всего | 517, 20 | 351,12 | -116,08 | 67,9 |

Для расчета отдельных статей себестоимости подсолнечника используем форму 9 I бухгалтерского баланса за 2006 и 2007 г. г., где даны общие объемы производства подсолнечника и других сельскохозяйственных культур, а также каждый вид затрат:

семена;

удобрения;

оплата труда;

содержание основных средств (в том числе ГСМ);

прочие затраты;

Пример расчета статьи затрат "семена" в производстве 1 ц. подсолнечника.

2006 год: объем производства подсолнечника 37229 ц., общая сумма затрат на семена - 2229 тыс. руб. Итак себестоимость семян для производства 1 ц. подсолнечника составит:

2229000 руб. / 37229 ц. = 59,87 руб.

2007 год: объем производства подсолнечника 35640 ц., общая сумма затрат на семена - 1867 тыс. руб. Итак себестоимость семян для производства 1 ц. подсолнечника составит:

1867000 руб. / 35640 ц. = 52,38 руб.

Расчет остальных статей себестоимости производится аналогично.

Рассматривая состав расходов по себестоимости 1 ц. подсолнечника видно, что показатели практически всех статей снизились в 2007 году по сравнению с 2006 годом.

Исключение составляют оплата труда, которая увеличилась на 5,6 руб. и прочие затраты - на 78,94 руб.

В целом общая себестоимость в 2007 году снизилась на 116,08 руб. и составила 67,9% от себестоимости 2006 года.

Также следует отметить большой разброс статей затрат по годам в абсолютном и относительном выражении. Это связано со специфическими особенностями сельскохозяйственного производства, где экономические результаты деятельности не имеют такой стабильности, как например в промышленности.

Сельское хозяйство - особая отрасль экономики, на которую большое значение оказывают природно-климатические факторы - погодные условия, плодородие почвы, а также грамотность и профессионализм руководителей и специалистов сельскохозяйственного предприятия, которые должны наиболее оптимальным образом организовать все технологические процессы, связанные с выращиванием сельскохозяйственных культур.

## 2.3 Изучение деятельности финансовых служб по управлению затратами

Финансовыми вопросами в ООО "Павловскинвест" занимается финансовая служба - это самостоятельное структурное подразделение, выполняющее определенные функции в системе управления предприятием.

Таким структурным подразделением в ООО "Павловскинвест" выступает финансовый отдел.

Финансовый отдел предприятия состоит из:

1) планово-экономического отдела, который в свою очередь состоит из следующих групп:

стратегического финансово-кредитного планирования;

оперативного планирования;

экономического анализа

2) отдела банковских и кассовых операций

3) расчетного отдела:

расчетов с покупателями;

расчетов с поставщиками;

претензионная.

Недооценка деятельности финансовой службы может привести к потере финансовой устойчивости - несостоятельности.

Цель деятельности финансовой службы ООО "Павловскинвест" - обеспечение финансовой стабильности, создание устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли.

Содержание финансовой работы предприятия состоит в следующем:

в обеспечении и эффективном управлении финансовыми ресурсами предприятий;

в организации взаимоотношений с финансово-кредитной системой и др. субъектами рыночной экономики;

в сохранении и рациональном использовании основного и оборотного капитала;

в обеспечении своевременности платежей по обязательствам.

Структура управления в ООО "Павловскинвест" представляет собой сложную схему. Это объясняется большим количеством отделов, руководители которых подчиняются непосредственно директору организации. Такую систему можно охарактеризовать как централизованную с большим количеством линейно-функциональных связей. Такая организация характерна для линейных связей в достаточно небольших организациях - это не является логичным для самой крупной компании на рынке комплексного оснащения офисов. Для принятия решения при такой структуре управления необходимо пройти все ступени согласования от нижнего уровня до класса руководителей направлений, и, наконец, директора организации.

От эффективности контрольно-аналитической работы на предприятии зависит результат финансовой деятельности. Финансовая служба ООО "Павловскинвест" осуществляет постоянный контроль за выполнением показателей финансового, кредитного, кассового планов и планов по прибыли и рентабельности, а также контроль за использованием собственного и заемного капитала и целевым использованием банковских кредитов. Финансовая служба ООО "Павловскинвест" тесно связана с деятельностью таких отделов как бухгалтерия, маркетинговый отдел и др.

Эффективное управление финансовыми ресурсами может осуществляться лишь в рамках финансового менеджмента, который представляет собой систему рационального управления движением денежных потоков, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятий, и связан с оптимизацией финансовых средств предприятий для получения максимального дохода.

Система управления финансами в ООО "Павловскинвест" функционирует в рамках действующих законодательных актов и нормативной базы, начиная с законов и указов Президента РФ и кончая ведомственными указаниями и инструкциями. Кроме того, управление подразумевает использование информации финансового характера, содержащейся в бухгалтерской отчетности, поступающей с товарно-фондовых бирж и кредитной системы.

Директор компании

Руководитель транспортно-го отдела

Торговые агенты

Главный бухгалтер

Руководитель выписки документов

Водители

Начальник склада

Рядовые бухгалтера

Инспектор по кадрам

Склад №1

Грузчик

Секретари

Специалисты по выписке документов

Руководитель отдела продаж

Отдел сертификации

Рисунок 4 - Организационная структура ООО "Павловскинвест"

Основное назначение финансового менеджмента предприятия - построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение тактических и стратегических целей деятельности. Организация управления финансами на конкретных предприятиях зависит от ряда факторов: формы собственности, организационно-правового статуса, отраслевых и технологических особенностей, размера предприятия.

До недавнего времени финансовая работа на предприятии сводилась к чисто оперативным задачам: оформлению расчетов, и платежных документов, организации расчетов с другими предприятиями, бюджетом, банком, рабочими и служащими. Типовым положением об организации финансовой работы, которое определяло задачи и функции финансовых служб на государственном предприятии, на финансовые отделы возлагались разработка финансовых показателей в пятилетнем финансовом плане предприятия, оценка проектов перспективного плана в целях принятия более напряженных финансовых заданий и увеличения внутренних финансовых ресурсов предприятия, составление годовых финансовых планов предприятия. Но права предприятий в области финансового планирования были формальными в условиях отраслевой системы управления народным хозяйством.

В современных условиях хозяйствования финансовая работа в ООО "Павловскинвест" приобретает качественно новое содержание, что объективно связано с изменением отношений собственности и становлением предприятий различных организационно-правовых форм, основанных на негосударственных формах собственности, приватизацией государственных и муниципальных предприятий, самостоятельностью предприятий как хозяйствующих субъектов, в том числе и в области внешнеэкономической деятельности.

На малых предприятиях (индивидуальных частных или товариществах с ограниченной ответственностью) с небольшими оборотами и незначительной численностью работающих функции финансиста могут быть объединены с функциями бухгалтера, но на более крупных предприятиях, особенно в форме акционерных обществ открытого или закрытого типа, наличие финансовой службы в системе управления предприятием необходимо.

В рыночных условиях хозяйствования важнейшими задачами финансовых служб выступают не только выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, работниками предприятия, всех остальных финансовых обязательств, организация расчетов, контроль за использованием собственных и заемных средств, но и организация финансового менеджмента, который включает все перечисленные задачи и содержит качественно новые.

Конкретные формы и методы реализации задач управления финансами определяются финансовой политикой предприятия, основными элементами которой выступают:

учетная политика;

кредитная политика;

политика управления денежными средствами;

политика в отношении управления издержками;

дивидендная политика.

Свою учетную политику ООО "Павловскинвест" строит в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета. При определении кредитной политики решается вопрос об обеспеченности оборотными средствами, в частности размер собственных оборотных средств и потребности в заемных средствах (коммерческих, краткосрочных, банковских кредитах). В случае необходимости привлечения долгосрочного кредита изучают структуру капитала и финансовую устойчивость предприятия.

В условиях рыночной экономики происходит смещение акцента с производственного планирования на финансовое. В стремлении максимизировать прибыль любое предприятие независимо от его размеров, сталкивается с необходимостью планирования и регулирования своих доходов и расходов. Действительно для поддержания, а тем более развития любого бизнеса непрерывно требуются средства, чтобы профинансировать капитальные затраты, расходы на зарплату, материалы, товары и другие прямые и накладные расходы.

Основными задачами управления финансами в ООО "Павловскинвест" являются:

обеспечение источниками финансирования, поиск внутренних и внешних кратко - и долгосрочных источников финансирования, выбор наиболее оптимального их сочетания;

эффективное использование финансовых ресурсов для достижения стратегических и тактических целей предприятия.

Доходы от грамотно и эффективно ведущегося бизнеса, как правило, превышают расходы, но основная проблема финансирования любого предприятия заключается, как известно, в запаздывании доходов относительно расходов. Расходы необходимо произвести сейчас, а доходы, ради извлечения которых эти расходы производятся, будут получены только в будущем, часто весьма неопределенном. Кроме того, предприятию просто может не хватать собственных доходов. Это происходит, например, при растущем бизнесе, и для финансирования роста необходимо непрерывное привлечение и обслуживание заемных средств. Первая задача управления финансами - необходимость планирования потребности в капитале для достижения поставленных целей, определения источников его поступления и направления использования. Вторая задана - это реализация финансовых решений краткосрочного характера, направленных на управление ликвидностью компании через планирование и управление денежными потоками, которые обеспечивают осуществление своевременных текущих платежей кредиторам и поставщикам, что служит необходимым условием долгосрочного успеха в бизнесе. Анализ прогнозной отчетности позволяет рассчитать ликвидность, плечо финансового рычага, размер собственных оборотных средств и, исходя из этого, оценить удовлетворительность прогнозного финансового состояния с различных точек зрения.

Решение комплекса поставленных задач приводит к необходимости финансового планирования и формирования системы бюджетирования на предприятии, которая включает составление бюджета по балансовому методу.

Любая система управления финансами функционирует в рамках действующих законодательных актов и нормативной базы, начиная с законов и указов Президента РФ и кончая ведомственными указаниями и инструкциями. Кроме того, управление подразумевает использование информации финансового характера, содержащейся в бухгалтерской отчетности, поступающей с товарно-фондовых бирж и кредитной системы.

Основное назначение финансового менеджмента в ООО "Павловскинвест" - построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение тактических и стратегических целей деятельности. Организация управления финансами на конкретных предприятиях зависит от ряда факторов: формы собственности, организационно-правового статуса, отраслевых и технологических особенностей, размера предприятия.

У финансового менеджмента есть целый перечень целевых установок, задач и функций, но главные из них следующие.

Финансовое планирование - это планирование всех доходов и денежных средств для обеспечения развития предприятия. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов, которые различаются по содержанию и назначению в зависимости от решаемых задач.

Исходя их этого, финансовые планы можно разделить на перспективные, текущие и оперативные. При разработке всех видов планирования следует учитывать прогнозирование изменений и прямое предвидение изменений. Управление на основе их предвидения требует выработки у финансового менеджера определенного чутья рыночного механизма и интуиции, а также применения гибких экстренных решений.

Функция организации в финансовом менеджменте сводится к объединению людей, совместно реализующих финансовую программу на базе каких-либо правил и процедур. К последним относятся: создание органов управления, построение структуры аппарата управления, установление взаимосвязи между управленческими подразделениями, разработка норм, нормативов, методик и т.п.

Регулирование в финансовом менеджменте - воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости финансовой системы в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Регулирование охватывает главным образом текущие мероприятия по устранению возникших отклонений от графиков, плановых заданий, установленных норм и нормативов.

Стимулирование в финансовом менеджменте выражается в побуждении работников финансовой службы к заинтересованности в результатах своего труда. Посредством стимулирования осуществляется управление распределением материальных и духовных ценностей в зависимости от количества и качества затраченного труда.

Координация в финансовом менеджменте - согласованность работ всех звеньев системы управления, аппарата управления и специалистов. Координация обеспечивает единство отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и сдельного работника.

Контроль в финансовом менеджменте сводится к проверке организации финансовой работы, выполнения финансовых планов и т.п. Посредством контроля собирается информация об использовании финансовых средств и о финансовом состоянии объекта, вскрываются дополнительные резервы и возможности, вносятся изменения в финансовые расчеты, документы, планы.

Тем не менее, ужесточение законодательной базы по финансовым вопросам, быстроменяющиеся условия рынка заставляют задуматься о наличии в управленческом аппарате квалифицированных финансистов.

В Федеральный бюджет ООО "Павловскинвест" уплачивает следующие налоги:

налог на добавленную стоимость. Объектом налогообложения признается реализация товаров.

единый социальный налог.

налог на прибыль организаций.

В региональный бюджет организация уплачивает следующие налоги:

налог на имущество организаций.

В местный бюджет организация уплачивает следующие налоги:

земельный налог.

налог на имущество.

налог на прибыль и др.

Таблица 15 - Налоги, платежи и сборы в бюджет ООО "Павловскинвест" за 2007 год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Налоги | Сальдо на01.01.2007 | Начислено за 2007 год (тыс. руб)  | Перечислено или зачтено за 2007 год (в тыс. руб)  | Сальдо на31.12.2007 |
| Дебет | Кредит | Дебет | Кредит |
| Налог на имущество | 0 | 39,0 | 145 | 153,00 |  | 31,0 |
| Налог на прибыль | 0 | 17,0 | 1034 | 1354,00 |  | -303,0 |
| НДС | 0 | 262,0 | 2509 | 2644,00 |  | 127,0 |
| Налог на доходы физических лиц | 0 | 52,0 | 2136 | 1998,00 |  | 190,0 |

Таким образом, если раньше в ООО "Павловскинвест" не уделяли финансовому менеджменту достаточного внимания, то в настоящее время данная практика становится распространенным явлением и более того - объективной необходимостью в складывающихся условиях жесткой конкуренции.

В целом по второму разделу можно сделать вывод, что ООО "Павловскинвест" является прибыльным предприятием. Прибыль значительно увеличилась с 3405 тыс. руб. в 2006 году до 27074 тыс. руб. в 2007 году. Предприятие наращивает объемы производства, предполагает расширить рынок сбыта своей продукции. ООО "Павловскинвест" является финансово-устойчивым и инвестиционно привлекательным и платежеспособным предприятием.

Полная, формализация процедуры расчета оптимального объема и структуры продаж на практике невозможна, и очень многое зависит от интуиции работников и руководителей экономических служб, основанной на собственном опыте. Для определения приблизительного объема продаж по каждому изделию используют формальный (математический) аппарат, а затем полученную величину корректируют с учетом других факторов (долгосрочная стратегия предприятия, ограничения по производственным мощностям и пр).

## 3. Рекомендации по оптимизации величины себестоимости продукции на основе анализа соотношения "затраты - объем - прибыль"

## 3.1 Деление затрат на постоянные и переменные части и определение показателей маржинального дохода

Cсуммарные затраты предприятия - как производственные, так и внепроизводственные, независимо от того, относятся ли они на себестоимость или на финансовые результаты - можно разделить на три основные категории:

Переменные (или пропорциональные) затраты возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства. Это расходы на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торгово-комиссионные и другие расходы.

Так обстоит дело в теории. На практике же пропорциональная зависимость "выручка от реализации - переменные затраты" обладает меньшей жесткостью. Например, при увеличении закупок сырья поставщики его нередко предоставляют предприятию скидку с цены, и тогда затраты на сырье растут несколько медленнее объема производства.

Постоянные (непропорциональные или фиксированные) затраты не следуют за динамикой объема производства. К таким затратам относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, оклады управленческих работников, административные расходы и т.п.

Постоянные затраты не зависят от выручки от реализации лишь до тех пор, пока интересы дальнейшего ее наращивания не потребуют увеличения производственных мощностей, численности работников, а также роста аппарата управления. В отличие от переменных, большую часть постоянных затрат при сужении деятельности предприятия и снижении выручки от реализации не так-то легко уменьшить. Действительно, и в периоды "охлаждения" предприятие вынуждено начислять в прежних размерах амортизацию (если, конечно, не распродавать оборудование), выплачивать проценты по ранее полученным кредитам (а досрочное возмещение задолженности проблематично при падении выручки от реализации), платить заработную плату.

Многие виды расходов для одних предприятий могут рассматриваться как переменные, а для других - как постоянные затраты. Достаточно привести к примеру затраты на оплату труда: при сдельной оплате - это переменные затраты, при твердом окладе работников - постоянные. Список переменных и постоянных затрат для каждого предприятия свой, но критерий классификации универсален: зависимость либо независимость от величины объема производства.

Смешанные затраты состоят из постоянной и переменной частей. Примеры таких затрат: почтовые и телеграфные расходы, затраты на текущий ремонт оборудования и т.п. В дальнейшем величиной смешанных затрат можно пренебречь ради ясности изложения. При конкретных же расчетах, если необходима точность, придется выделять постоянную и переменную "доли" в смешанных затратах и причислять эти "доли" к постоянным и переменным затратам соответственно. Чтобы не затемнять суть дела, абстрагируемся сейчас также от налога на добавленную стоимость (будем брать сразу чистую выручку от реализации) и налога на прибыль.

Классификация затрат на переменные и постоянные необходима для решения задачи максимизации массы и прироста прибыли за счет относительного сокращения тех или иных расходов. Также эта классификация позволяет судить об окупаемости затрат и дает возможность определить "запас финансовой прочности" предприятия на случай осложнения конъюнктуры и иных затруднений. Таким образом, классификация затрат необходима для операционного анализа.

Существует четыре метода деления затрат:

1) метод, основанный на записях в бухгалтерских регистрах;

2) визуальный или графический (статистический по названию в различных источниках);

3) метод высшей и низшей точек (минимаксный);

4) метод наименьших квадратов.

Каждый из этих методов имеет и свои "минусы", такие как трудоемкость и сложность в использовании или неточность результата.

Для предприятия ООО "Павловскинвест" можно применить упрощенную методику расчета постоянных расходов. Используя данные бухгалтерского баланса за 2007 год - к постоянным расходам отнесем:

амортизация - 7324 тыс. руб.;

заработная плата служащих (руководителей и специалистов) - 2093 тыс. руб.;

коммерческие расходы - 127 тыс. руб.;

а также прочие расходы в размере - 78,5% (по оценкам специалистов предприятия) - 1662 тыс. \* 0,785 = 1306 тыс. руб.

Таким образом, общая сумма постоянных расходов составит:

7324 тыс. + 2093 тыс. + 127 тыс. + 1306 тыс. = 10850 тыс. руб.

Так как выручка предприятия за 2007 год составляет - 158683 тыс. руб., а прибыль - 39193 тыс., переменные расходы составят:

158683 тыс. - 10850 тыс. - 39193 тыс. = 108640 тыс. руб.

Для предприятия ООО "Павловскинвест" данная методика расчета постоянных и переменных расходов вполне приемлема. Можно применить более точные и сложные расчеты, но т.к некоторые виды затрат содержат в себе и переменные и постоянные расходы, точно определить в какой именно пропорции их разделять - сказать сложно. Поэтому, даже более точные методы расчета могут дать приблизительный результат.

В практических расчетах, например, для определения силы воздействия операционного рычага применяют отношение так называемой валовой маржи (маржинального дохода) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается тоже как сумма покрытия. Желательно, чтобы валовой маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли.

Рассчитаем валовую маржу ООО "Павловскинвест" для 2007 года:

158683 тыс. - 108640 тыс. = 50043 тыс. руб.

Маржинальный доход можно рассчитывать не только в целом для предприятия, но и для каждого вида продукции или для группы видов в целях сравнительной характеристики рентабельности производства каждого вида продукции.

Так как ООО "Павловскинвест" является относительно небольшим сельскохозяйственным предприятием, то для него можно рекомендовать упрощенную методику расчета переменных и постоянных расходов на основе бухгалтерского баланса.

## 3.2 Расчет показателей операционного анализа

В условиях рыночной экономики благополучие любого предприятия зависит от величины получаемой прибыли. Одним из инструментов управления и влияния на балансовую прибыль предприятия является операционный леверидж. Он позволяет оценить экономическую выгоду в результате изменения структуры себестоимости и объема выпуска продукции.

Производственный леверидж аналитики используют для определения степени чувствительности операционной прибыли компании к изменению объема продаж. Данный показатель тесно связан с расчетом области безубыточности, т.е. точки с нулевой операционной прибылью (общие доходы равны общим издержкам).

Леверидж и анализ безубыточности служат инструментом для:

текущего планирования при определении возможной величины прибыли, убытков, "интервала выживаемости";

обеспечения информацией при принятии решения путем анализа влияния изменений цены продукции, объемов производства, величины издержек на прибыль;

оценки новых проектов на основе прогнозируемых издержек и доходов.

Основным принципом, лежащим в основе анализа безубыточности и, следовательно, операционного левериджа, является характер поведения затрат. Одни расходы изменяются с колебанием объема продаж, другие остаются неизменными вне зависимости от него. Издержки первой категории относятся к переменным, вторые - к постоянным.

Для использования модели операционного левериджа вводятся следующие предположения.

1. Факторы, входящие в состав модели, отвечают утверждениям:

издержки обоснованно подразделяются на переменные и постоянные;

переменные издержки варьируются пропорционально объему продаж;

постоянные остаются неизменными при любых колебаниях;

продажная цена единицы продукции стабильна в диапазоне, включенном в анализ.

2. Условия, относящиеся к деятельности компании и окружающей среде, которые подчеркивают статичный характер расчета:

ассортимент реализуемой продукции остается неизменным;

эффективность деятельности постоянна;

цены факторов, влияющих на себестоимость, не изменяются;

единственный показатель, влияющий на себестоимость, - объем продаж;

уровень запасов на начало, и конец периода принимается неизменным;

нет существенного изменения в общем уровне цен за данный период.

Для анализа безубыточности и, в последующем, операционного левериджа компании очень важно установить зону релевантности - область, где доходы изменяются в установленной зависимости от затрат.

Практика показывает, что в зоне релевантности производство того или иного товара становится более прибыльным с увеличением объемов выпуска. При приближении к проектным мощностям и при выходе из этой области доходы могут начать снижаться, например, из-за возросших затрат. Аналогично очень маленькие объемы производства (до достижения зоны релевантности) могут сопровождаться непропорционально малым доходом.

Анализ безубыточности может проводиться графическим и аналитическим методами.

График показывает зависимость доходов, издержек и прибыли от объемов продаж. Место пересечения линий совокупных издержек и совокупного дохода определяет точку безубыточности, то есть тот объем продаж в натуральном выражении, с которого компания выходит из зоны убытков и начинает наращивать прибыль.

Структура выручки предприятия ООО "Павловскинвест" за 2007 год представлена в таблице 16 (взята в бухгалтерском балансе, форма №9. II). Плановые показатели на 2008, 2009 г. г. рассчитаны следующим образом, выручка от зерновых и зернобобовых культур увеличена на 20% от предыдущего года, выручка от реализации остальной продукции увеличена на 25%.

Таблица 16 - Структура выручки предприятия ООО "Павловскинвест" на 2007 - 2009 г. г., тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 факт | 2008 плановая | 2009 плановая |
| Зерновые и зернобобовые культуры - всего | 52676 | 63209 | 75851 |
| в том числе |  |  |  |
|  - пшеница | 35524 | 42628 | 51154 |
|  - рожь | 7684 | 9220 | 11064 |
|  - просо | 14 | 17 | 20 |
|  - кукуруза | 6678 | 8013 | 9616 |
|  - ячмень | 2776 | 3331 | 3997 |
| Подсолнечник | 39312 | 47174 | 56609 |
| Продукция растениеводства собственного производства, реализованная в переработанном виде | 66123 | 79347 | 95217 |
| Прочая продукция растениеводства | 23 | 27 | 33 |
| Прочие доходы | 549 | 658 | 790 |
| Итого выручка | 158683 | 190415 | 228500 |

Таким образом, финансовые показатели за 2007 год следующие:

Выручка от реализации (S) - 158683 тыс. руб.

Постоянные издержки (Cf) - 10850 тыс. руб.

Переменные издержки (Cv) - 108640 тыс. руб.

Прибыль (П) - 39193 тыс. руб.

Необходимо определить:

1) точку безубыточности;

2) какая операционная прибыль останется у компании, если количество реализованной продукции сократится на 15%.

Точку безубыточности можно рассчитать следующим образом:

Находится маржинальный доход (МД)

МД = выручка - переменные затраты

МД = S - CV

Далее по формуле:

где tкр. - точка безубыточности (критическая точка) (21)

МД = 158683 тыс. - 108640 тыс. = 50043 тыс. руб.

Таким образом, точка безубыточности равна 34444 тыс. руб. Это выручка, при которой предприятие получает нулевую операционную прибыль.

Общая формула для определения значения производственного левериджа следующая:

 (22)

Операционный леверидж показывает, на сколько процентов изменится операционная прибыль при увеличении/уменьшении объема продаж на 1%:

Если количество реализованной продукции сократится на 15%, операционная прибыль уменьшится на 19,1% (1,27 \* 15%)

Базовым элементом концепции левериджа является взаимосвязь показателей операционного рычага и постоянных расходов. До тех пор пока полученная компанией прибыль недостаточна для покрытия постоянных издержек, предприятие терпит убытки. После того, как достигнут, объем производства, при котором обеспечивается покрытие постоянных расходов, любое наращивание выпуска продукции обеспечивает рост прибыли.

Предприятия, работающие в непосредственной близости от точки безубыточности, будут иметь относительно большую долю изменений прибыли или убытков на заданное изменение объема. В зоне выше точки безубыточности эта изменчивость будет благоприятной, в зоне ниже - может привести к отрицательным результатам.

Понимание сути операционного левериджа и умение управлять им представляют дополнительные возможности для использования данного инструмента в инвестиционной политике предприятия. Так, производственный риск во всех отраслях в определенной степени может регулироваться менеджерами, например при выборе проектов с большими или меньшими постоянными издержками. При выпуске продукции, имеющей высокую емкость рынка, при уверенности менеджеров в объемах продаж, значительно превышающих точку безубыточности, возможны использование технологий, требующих высоких постоянных затрат, реализация инвестиционных проектов по установке высокоавтоматизированных линий, других капиталоемких технологий. В сферах деятельности, когда руководство предприятия уверено в возможности завоевания устойчивого сегмента рынка, как правило, целесообразно внедрение проектов, имеющих меньший удельный вес статичных затрат.

Возможность управлять долей постоянных издержек в совокупных расходах в значительной степени зависит от отрасли. Отдельные секторы экономики в силу технологических особенностей имеют более высокие постоянные затраты. Это электроэнергетическая, нефтегазовая отрасли, сталелитейные, телефонные компании, а также отрасли с высокими затратами на НИОКР - автомобилестроение, производство компьютеров и проч. Однако и в них необходим учет эффекта операционного левериджа при выборе инвестиционной политики.

Рассмотрим зависимость прибыли от изменения объемов продаж. Однако на значение прибыли влияют, помимо объема продаж, еще три фактора: постоянные и переменные издержки, а также цена. Покажем, как изменение каждого из названных факторов отражается на финансовом результате компании. При этом соблюдается следующий принцип: все факторы, влияющие на прибыль, остаются постоянными, кроме одного, который меняется с определенным интервалом.

Первым этапом операционного анализа является определение силы операционных рычагов по каждому фактору. Для этого следует воспользоваться следующими формулами:

СОР по объему реализации = МД / Приб;

СОР по цене = Выручка / Приб;

СОР по переменным затратам = Пер / Приб;

СОР по постоянным затратам = Пост / Приб,

где СОР - сила операционного рычага по анализируемому фактору;

МД - маржинальный доход; Приб - прибыль;

Пер - переменные затраты;

Пост -постоянные затраты.

Таблица 17 - Силы операционных рычагов по анализируемым факторам

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение |
| Сила операционного рычага по объему реализации (СОР)  | 1,27 |
| Сила операционного рычага по цене (СОР цены)  | 4,05 |
| Сила операционного рычага по переменным затратам (СОР Пер)  | 2,77 |
| Сила операционного рычага по постоянным затратам (СОР Пост)  | 0,27 |

МД = выручка - переменные затраты = 158683 тыс. - 108640 тыс. = 50043 тыс. руб.

СОР по объему реализации = 50043 тыс. / 39193 тыс. = 1,27

СОР по цене = 158683 тыс. / 39193 тыс. = 4,05

СОР по переменным затратам = 108640 тыс. / 39193 тыс. = 2,77

СОР по постоянным затратам = 10850 тыс. / 39193 тыс. = 0,27

Таким образом, наибольшее влияние на прибыль оказывает цена в случае ее изменения, так как сила операционного рычага по цене равна 4,05. Переменные расходы по своему влиянию на прибыль оказывают на втором месте вслед за ценой, так как СОР Пер = 2,77. А далее следует соответственно объем реализации (СОР = 1,27) и постоянные расходы (СОР Пост = 0,27).

Рассчитав силы операционных рычагов по анализируемым факторам, проведем анализ чувствительности прибыли к изменению одного из факторов, основанный на том, что в случае изменения анализируемого фактора прибыль в процентном отношении изменится в определенное число раз больше, чем изменится анализируемый фактор в процентном отношении. Значение силы воздействия операционного рычага по анализируемому фактору показывает, в какое определенное число раз больше изменится прибыль. Следствие этого отражено в универсальной формуле:

Дприб (%) = + СОР по анализируемому фактору \* Дфакт (%),

где Дприб (%) - процентное изменение прибыли;

Дфакт (%) - процентное изменение анализируемого фактора.

Проведем анализ чувствительности с использованием таблицы, построенной в виде матрице (таблица 17). Определим шкалу изменения факторов и рассчитаем влияние отдельных элементов, на изменение прибыли при заданных шкальных значениях.

Анализ чувствительности прибыли при изменении анализируемых факторов показывает процентное изменение прибыли при изменении одного из факторов на определенный процент. Так, например, при увеличении объема реализации на 15% прибыль, увеличится на 19,1%, а при увеличении постоянных затрат на 10% прибыль уменьшится на 2,7%, и так далее (таблица 18).

Таблица 18 - Анализ чувствительности прибыли при изменении анализируемых факторов.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Анализируемыефакторы | СОР | Процентное изменение прибыли при изменении факторов на:  |
| -15% | --10% | -9% | -6% | -5% | -3% | +3% | +5% | +6% | +9% | +10% | +15% |
| Объем реализации | 1,27 | -19,1 | -12,7 | -11,4 | -7,6 | -6,3 | -3,8 | 3,8 | 6,3 | 7,6 | 11,4 | 12,7 | 19,1 |
| Цена  | 4,05 | -60,7 | -40,5 | -36,4 | -24,3 | -20,2 | -12,1 | 12,1 | 20,2 | 24,3 | 36,4 | 40,5 | 60,7 |
| Переменные затраты | 2,77 | 41,5 | 27,7 | 24,9 | 16,6 | 13,8 | 8,3 | -8,3 | -13,8 | -16,6 | -24,9 | -27,7 | -41,5 |
| Постоянные затраты | 0,27 | 4,1 | 2,7 | 2,4 | 1,6 | 1,3 | 0,8 | -0,8 | -1,3 | --1,6 | -2,4 | -2,7 | -1,4 |

Следующим этапом проведения операционного анализа является анализ безубыточности, который отличается от общепринятого тем, что последний проводится с целью нахождения точки безубыточности и запаса финансовой прочности, имеющих отношение исключительно к объему реализации. Причем под запасом финансовой прочности в данном случае понимается тот объем выручки, на который в настоящий момент предприятие превышает ее критическое значение.

Технология операционного анализа, опираясь на классический анализ безубыточности, проводимый только для одного самого значительного фактора, - объема реализации, развивает этот подход и распространяет его на другие факторы: переменные затраты, постоянные затраты и цену.

Проведем анализ безубыточности по каждому из анализируемых факторов. Для этого определим точку безубыточности и запас финансовой прочности для каждого элемента операционного рычага следующим формулам:

ЗФП (%) = 1/СОРфакт \* 100%; (23)

ЗФП (А) = Базовое значение фактора - Точка безубыточности (А)

Точка безубыточности (А) = Базовое значение фактора \* (1-1/СОРфакт),

где ЗФП (%) - запас финансовой прочности в%;

ЗФП (А) - запас финансовой прочности в абсолютных единицах.

Проведем расчет точки безубыточности - А

1) по объему реализации - значение рассчитано ранее и составляет - 34444 тыс. руб.

2) по цене - не определяется, т.к предприятие производит разнородные виды продукции

3) по переменным затратам:

4) по постоянным затратам:

Рассчитаем запас финансовой прочности в абсолютных единицах - ЗФП (А)

1) по объему реализации:

158683 тыс. - 34444 тыс. = 124239 тыс. руб.

2) по цене не определяется

3) по переменным затратам:

108640 тыс. - 69420 тыс. = 39220 тыс. руб.

4) по постоянным затратам:

10850 тыс. - 29335 тыс. =

Рассчитаем запас финансовой прочности - ЗФП (%)

1) по объему реализации:

2) по цене:

3) по переменным затратам:

4) по постоянным затратам:

Полученные в результате расчетов значения оформим в таблице 19.

Таблица 19 - Сводная оценка результатов анализа безубыточности.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | СОР | Значение, тыс. руб. | Точка безубы-точности (тыс. р)  | ЗФП (А)(тыс. р) | ЗФП (%) |
| Объем реализации | 1,27 | 158683 | 34444 | 124239 | 78,7 |
| Цена  | 4,05 | - | - | - | 24,7 |
| Переменные затраты | 2,77 | 108640 | 69420 | 39220 | 36,1 |
| Постоянные затраты | 0,27 | 10850 | 29335 | -18485 | -370,3 |

Таким образом, предприятие лишиться прибыли от реализации при изменении одного из факторов в следующем размере: при уменьшении объема реализации на 78,7%; при уменьшении цены на 24,7%; при увеличении переменных и постоянных затрат соответственно на 36,1% и 370,3%.

## 3.3 Оптимизация себестоимости продукции ООО "Павловскинвест" с использованием многоступенчатого расчета маржинального дохода

В условиях рынка управление затратами и прибылью является важнейшей стратегией выживания предприятия. Одним из эффективных инструментов такого управления является сегментарный анализ.

Сегментарный анализ представляет собой сочетание классического экономического анализа, основным принципом которого является последовательное разложение, расчленение исследуемого объекта и влияющих на него факторов, и маржинального подхода, предполагающего разделение затрат на переменные и постоянные и выведение маржинального дохода.

Такой анализ осуществляется на основе сегментированной отчетности, т.е. отчетности, составляемой по тем предметам деятельности, информация о затратах и доходах которых интересует менеджеров. В качестве таких предметов могут выступать структурные единицы, виды продукции, производственные линии, клиенты, сбытовые территории. Высокая степень аналитичности при этом достигается в том случае, когда информация о затратах, продажах и соответственно доходах постепенно конкретизируется по мере перехода к более детальным сегментам хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Например, в первую очередь анализируется отчет, в котором сегментами являются заводы, входящие в состав компании, затем по каждому заводу в качестве сегментов рассматриваются выпускаемые виды продукции. По каждому виду продукции, в свою очередь, проводится детализация в разрезе сбытовых территорий и т.д. При составлении сегментированной отчетности показывается величина маржинального дохода (суммы покрытия), приносимого каждым сегментом, т.е. его вклад в формирование прибыли сегмента более высокого уровня или компании в целом. Возможны два подхода к составлению и соответственно анализу сегментированной отчетности. В первом случае используется так называемый простой (одноступенчатый) расчет маржинального дохода, когда для каждого сегмента такой доход определяется как разность между объемом его продаж и переменными затратами. При этом постоянные затраты на сегменты не относятся, т.е. рассматриваются как нераспределяемые и вычитаются из суммы маржинальных доходов, полученных всеми сегментами.

Сделаем расчет одноступенчатого сегментарного анализа для ООО "Павловскинвест" за 2007 год.

В качестве сегментов, рассмотрим мельницу №1, выпускающую муку из зерна пшеницы и мельницу №2, выпускающую крупы различных видов (таблица 20).

Таблица 20 - Одноступенчатый сегментарный анализ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Мельница №1 (мука)  | Мельница №2 (крупа)  | Всего по предприятию |
| тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % |
| 1. Выручка от продаж | 59001 | 100 | 7122 | 100 | 66123 | 100 |
| 2. Переменные затраты | 51724 | 87,6 | 6213 | 87,2 | 57937 | 87,5 |
| 3. Маржинальный доход 1 | 7277 | 12,4 | 909 | 12,8 | 8186 | 12,5 |
| 4. Постоянные затраты | - | - | - | - | 1510 | 2,3 |
| 5. Операционная прибыль | - | - | - | - | 6676 | 10.1 |

Анализ представленного сегментированного отчета показывает, что маржинальный доход, обеспечиваемый мельницей № 1, значительно превышает аналогичный доход, получаемый мельницей № 2 (7277 тыс. руб. против 909 тыс. руб., т.е. более чем в 8 раз), и формирует 88,9% маржинального дохода компании (7277 тыс. руб. из 8186 тыс. руб). При этом отношение маржинального дохода к выручке от продаж, т.е. коэффициент валовой прибыли, характеризующий уровень выгодности производимой и реализуемой продукции, у мельницы № 2 превышает соответствующий показатель другой мельницы на 0,4% (12,8% против 12,4%).

Как видно из приведенного примера, сегментированная отчетность уже при простом (одноступенчатом) расчете маржинального дохода представляет определенную информационную базу для анализа. Однако, поскольку для получения прибыли необходимо покрыть (возместить) постоянные затраты, то для аналитика представляет интерес, в какой степени каждый сегмент причастен к формированию и, главное, - к покрытию этих затрат. В связи с этим предпочтительным является двухступенчатый расчет маржинального дохода, при котором выделяются специальные (прямые) и общие (косвенные) постоянные затраты. Специальные (прямые) постоянные затраты могут быть прямо отнесены на конкретные сегменты, а общие - рассматриваются как затраты, возникающие на более высоком уровне сегментирования или на уровне компании в целом, и на сегменты не относятся. В этом случае отчетность будет иметь следующий вид (таблица 21).

Таблица 21 - Двухступенчатый сегментарный анализ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Мельница №1 (мука)  | Мельница №2 (крупа)  | Всего по предприятию |
| тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % |
| 1. Выручка от продаж | 59001 | 100 | 7122 | 100 | 66123 | 100 |
| 2. Переменные затраты | 51724 | 87,6 | 6213 | 87,2 | 57937 | 87,6 |
| 3. Маржинальный доход 1 | 7277 | 12,4 | 909 | 12,8 | 8186 | 12,4 |
| 4. Специальные постоянные затраты | 2659 | 4,5 | 359 | 5,0 | 4528 | 6,9 |
| 5. Маржинальный доход 2 | 4618 | 7,9 | 550 | 7,7 | 3658 | 5,5 |
| 6. Общие постоянные затраты |  | - | - | - | 1510 | 2,3 |
| 7. Операционная прибыль | - | - | - | - | 2148 | 3,2 |

Анализ информации, содержащейся в таблице 21, позволяет сделать выводы, значительно отличающиеся от предыдущих.

Так, хотя маржинальный доход 1 по мельнице № 1 превышает доход мельницы № 2 на 6368 тыс. руб., однако и прямые постоянные затраты в первом случае значительно выше в абсолютном выражении (2659 тыс. руб. против 359 тыс. руб), но в относительном выражении постоянные затраты ниже (4,5% против 5%). В результате маржинальный доход 2, который образуется после распределения специальных (прямых) постоянных затрат и который называют также сегментированной прибылью, по мельнице № 1 значительно по сравнению с маржинальным доходом 1 превышает аналогичный показатель по мельнице № 2 (4618 тыс. руб. против 550 тыс. руб., т.е. почти в 8,5 раз). При этом если коэффициент валовой прибыли по мельнице № 2 превышает аналогичный показатель по мельнице № 1 (12,8% против 12,4%), то коэффициент сегментированной прибыли выше по мельнице №1 (7,9% против 7,7%), т.е. продукция мельницы №1-й более выгодна. Таким образом, использование одноступенчатого расчета маржинального дохода, не учитывающего постоянные затраты, которые вызваны функционированием (производством) сегмента и должны им покрываться, может привести к неверным выводам, поэтому по возможности предпочтительнее использовать двухступенчатый расчет маржинального дохода, т.к он обеспечивает большие информационные возможности.

Проведем анализ более детальных сегментов. Отчетность по мельнице №1 в разрезе отдельных видов продукции представлена в таблице 22.

Таблица 22 - Сегментированный отчет по мельнице №2

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Виды продукции |
| Перловка | Пшено | Гречка | Итого |
| тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % |
| 1. Выручка от продаж | 5157 | 100 | 823 | 100 | 1142 | 100 | 7122 | 100 |
| 2. Переменные затраты | 4590 | 89,0 | 659 | 79,8 | 965 | 84,5 | 6213 | 87,3 |
| 3. Маржинальный доход 1 | 567 | 11,0 | 165 | 20,2 | 177 | 15,5 | 909 | 12,7 |
| 4. Специальные постоянные затраты | 146 | 2,8 | 27 | 3,3 | 38 | 3,3 | 211 | 2,9 |
| 5. Маржинальный доход 2 | 421 | 8,2 | 138 | 16,9 | 139 | 12,2 | 698 | 9,8 |
| 6. Общие постоянные затраты | - |  |  |  |  |  | 148 | 2,1 |
| 7. Операционная прибыль | - |  |  |  |  |  | 550 | 7,7 |

Анализ таблицы 22 показывает, что уровень доходности перловки и гречки достаточно высок, при том, что у первого из них коэффициент валовой прибыли меньше аналогичного показателя второго (11,0% против 15,5%). Однако коэффициент сегментированной прибыли у перловки ниже, чем у гречки (8,2% против 12,2%). Доля прямых постоянных затрат в выручке от продаж перловки ниже, чем этот показатель у гречки (2,8% против 3,3%). Особое внимание следует обратить на пшено, доля переменных затрат на производство и реализацию которого в выручке от продаж довольно высока (84,5%). Маржинальный доход 2 пшена составляет - 139 тыс. руб., или 16,9%.

Таким образом, в целом по третьему разделу можно сделать вывод, что что менеджеры предприятия на основе проведенного анализа могут и должны разработать систему мероприятий по значительному сокращению затрат на сбыт продукции в первую очередь за счет рационализации и удешевления расходов на тару и упаковку, транспортных расходов и т.д. Реализация этих мероприятий приведет к последовательному улучшению финансовых результатов от продаж различных видов продукции.

Сегментарный анализ является эффективным универсальным инструментом, позволяющим решать многообразные задачи управления.

## Заключение

В заключении еще раз следует подчеркнуть практическое значение темы данной дипломной работы. Для успешной деятельности предприятия необходимо создать эффективную систему управления затратами, в рамках которой информация о себестоимости используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами.

Именно с этих позиций следует подходить к созданию на предприятии системы управления затратами. Информация о затратах является основой для принятия большого числа управленческих решений, например, какую продукцию производить, от выпуска какой продукции отказаться, какую установить цену, производить или покупать комплектующие изделия и т.п.

Цель данной работы, которая заключалась в исследовании приемов использования операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции, дать рекомендации по совершенствованию приемов операционного анализа в оптимизации величины себестоимости, достигнута.

В первом разделе рассмотрены теоретические основы использования операционного анализа в оптимизации величины себестоимости продукции.

Мы выяснили, что управление затратами - это динамичный процесс управленческих действий, направленных на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и получения преимуществ перед конкурентами.

В зависимости от уровня деловой активности предприятия (или объема производства) затраты делят на постоянные и переменные.

Известно, что целью деятельности предприятия в современной рыночной экономике является получение прибыли. Именно при этом условии фирма может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста. Стабильная прибыль фирмы проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, способствует привлечению новых инвесторов и, следовательно, увеличению собственного капитала фирмы. Поэтому становится ясным интерес к проблемам прибыльности деятельности фирмы. Весьма важным аспектом данного вопроса является концепция безубыточности деятельности фирмы, как первого шага к получению бухгалтерской, а в последствии и экономической прибыли.

Во втором разделе дана характеристика предприятия ООО "Павловскинвест", проанализировано его финансовое состояние. Рассчитав такие показатели, как деловая активность, финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность и другие, можно сделать вывод, что предприятие ООО "Павловскинвест" имеет довольно высокую деловую активность.

Рассматривая состав расходов ООО "Павловскинвест", следует отметить, что показатели практически всех статей увеличились в 2007 году. Исключение составляют прочие операционные расходы, величина которых уменьшилась по сравнению с 2006 годом на 6330 тыс. руб. или на 60,9%.

В третьем разделе дипломной работы были представлены рекомендации по оптимизации величины себестоимости продукции на основе анализа соотношения "затраты - объем - прибыль".

В работе было проведено деление затрат на постоянные и переменные части и определение показателей маржинального дохода.

Так как ОАО "Павловскинвест" является относительно небольшим сельскохозяйственным предприятием, то для него можно рекомендовать упрощенную методику расчета переменных и постоянных расходов на основе бухгалтерского баланса.

На основе проведенного сегментарного анализа можно разработать систему мероприятий по значительному сокращению затрат на сбыт продукции в первую очередь за счет рационализации и удешевления расходов на тару и упаковку, транспортных расходов и т.д. Реализация этих мероприятий приведет к последовательному улучшению финансовых результатов от продаж различных видов продукции.

Еще одним приемом по совершенствованию операционного анализа в оптимизации себестоимости являются пути снижения затрат.

К основным факторам снижения себестоимости можно отнести: повышение технического уровня производства, улучшение организации труда, изменение объема и структуры выпускаемой продукции, повышение доли кооперированных поставок. В результате этого достигаются снижение материальных затрат и рост производительности труда.

Таким образом, управление запасами имеет огромное значение, как в технологическом, так и в финансовом аспектах. Для предприятия запасы - это иммобилизированные средства, т.е. средства, отвлеченные из оборота. Понятно, что без такой вынужденной иммобилизации не обойтись, однако, можно минимизировать вызываемые этим процессом косвенные потери, с определенной долей условности численно-равные доходы, которые можно было бы получить, инвестировать в соответствующую сумму в альтернативный проект.

## Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2.

2. Приказ Минфина России "О формах бухгалтерской отчетности" от 22.07.03 г. №67.

3. Абрютина М.С., ГрачевА.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Изд-во "Дело и сервис", 2007.

4. Агапцов С.А. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия / С.А. Агапцов, А.И. Мордвинцев. П.А. Фомин, Л.С. Шаховская. - М.: Высшая школа, 2006.

5. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. В.И. Стражева. Мн.: Вышэйш. шк., 2003.

6. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 301 с.

7. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА - М, 2008.

8. Баканов М.И., Шеремет А, Д*.* Теория анализа хозяйственной деятельности. М.: Финансы и статистика, 2003.

9. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2004.

10. Бухгалтерский анализ / Пер. с англ. Киев: Торгово-издательское бюро ВНУ, 2005

11. Бирман Г, Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: Банки и биржи ИО "ЮНИТИ", 2004.

12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс. Киев: Ника-Центр Эльга, 2004.

13. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс / И.А. Бланк. - Киев.: Эльга Ника-Центр, 2007. - 481 с.

14. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: Учебник. - 3-е изд., испр. - М.: ИНФРА - , 2008.

15. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Пер. с англ.; Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2005.

16. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ. М.: Банки и биржи ИО "ЮНИТИ", 2003.

17. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / А.Н. Гаврилова. - 4-е изд., исправл. и доп. - М.: Кнорус, 2007. - 129 с.

18. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. М.: Изд-во "Дело и сервис", 2003.

19. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2005.

20. Завгородний В.И., Скляр В.А., Трубилин И.Т. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. М.: Агропромиздат, 2005.

21. Зудилин А.П. Анализ хозяйственной деятельности развитых капиталистических стран.2-е изд. Екатеринбург: Каменный пояс, 2003.

22. Колчина Н.В. Финансы предприятий: Учебник / Н.В. Колчина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 2001. - 133 с.

23. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. − М.: Дело и Сервис, 2007. - с.280.

24. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. − М.: Финансы и статистика, 2008. - с.980.

25. Карасева И.М. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / И.М. Карасева, М.А. Ревякина. - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2007. - 38 с.

26. Красова О.С. Бюджетирование и контроль затрат на предприятии: практ. пособие / О.С. Красова. - 4-е изд., стер. - М.: Изд-во "Омега-Л", 2009.

27 Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. Пособие / Под ред. И.Я. Лукасевича. - М.: Вузовский учебник, 2007.

28. Попова Р.Г. Финансы предприятий: Завтра экзамен / Р.Г. Попова, И.Н. Самонова, И.И. Добросердова. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2007. - 160 с.

29. Пласкова Н.С. Экономический анализ: стратегический и текущий / Н.С. Пласкова. - М.: ЭКСМО., 2007. - 250 с.

30. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. - И.: ЮНИТИ, 1997.

31. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.С. Стоянова [и др.] - Москва: Изд-во Перспектива, 2007. - 264 с.

32. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учеб. пособие / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 344 с.

## Глоссарий

Доходы - это увеличение экономических выгод организации, которое проявляется либо в росте активов, либо в уменьшении обязательств, либо одновременно в том и другом

Затраты - потребленные или деньги, которые нужно заплатить за продукцию (товары, работы, услуг).

Коммерческие расходы - расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ и услуг (расходы на продажу)

Невозвратные затраты - это затраты прошлого периода, которые возникли в результате ранее принятого решения и их невозможно изменить в будущем.

Маржинальный доход - превышение выручки с продаж над совокупными издержками, относящимися к определенному уровню продаж.

Себестоимость продукции - это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Различают плановую и фактическую себестоимость.

Плановая себестоимость продукции включает в себя только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Они исчисляются на основе плановых норм использования оборудования, трудозатрат, расхода материалов.

Отчетная себестоимость определяется фактическими затратами на изготовление продукции.

Операционный анализ - это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и прибылью при различных уровнях объема производства.

Операционный рычаг - это потенциальная возможность влиять на прибыль, изменяя структуру себестоимости и объем выпуска.

Порог рентабельности - уровень деловой активности, при котором суммарные доходы равны суммарным затратам; может быть выражена в натуральных единицах или в денежном выражении.

Приростные затраты - это дополнительные затраты, которые возникают в результате изготовления нескольких дополнительных единиц продукции.

Предельные (маржинальные) затраты - прирост затрат, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.

Предельный доход - величина, на которую изменится совокупный доход фирмы при увеличении выпуска продукции на одну единицу;

Предельные издержки - величина, на которую изменятся совокупные издержки фирмы при увеличении выпуска продукции на единицу;

Релевантные затраты - это значимые затраты будущего периода, которые меняются в результате принятия решения.

Себестоимость - это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Калькуляция себестоимости - это расчет затрат в денежном эквиваленте на производство и реализацию продукции, работ и услуг.

Точка безубыточности - это выручка от реализации, покрывающая сумму постоянных и переменных затрат при заданных объеме производства и коэффициенте использования производственных мощностей, а прибыль при этом равна нулю.

Управление затратами - это динамичный процесс управленческих действий, направленных на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и получения преимуществ перед конкурентами.