**1. Управление выручкой от реализации**

Размеры прибыли и уровня рентабельности являются главными критериями в оценке эффективности предпринимательской деятельности. Прибыль в составе выручки от реализации зависит от многих факторов. Основные факторы:

1. объем реализационной продукции;

2. затраты на производство и реализацию продукции;

3. ценовой.

Выручка от реализации формируется под влиянием объема реализации в натуральных единицах измерения и цены за 1 единицу продукции.

Рассмотрим динамику выручки и прибыли от реализации в разрезе влияющих на них факторов. За основу взята бухгалтерская отчетность,

форма № 2.

Цель расчета: сопоставление выручки от реализации затрат на реализацию продукции и прибыли за 2 года.

Таблица 1 – Динамика прибыли и выручки от реализации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Отчетный период, тыс.руб. | Предыдущий период, тыс.руб. | Абсолют. изменение,  тыс.руб. | Относит. изменение,  % |
| 1. Выручка от реализации | 9903448 | 7211157 | 2692291 | 37,34 |
| 2. Себестоимость реализованной продукции | 6227036 | 4295752 | 1931284 | 44,96 |
| 3. Коммерческие расходы | 2923945 | 2329509 | 594436 | 25,52 |
| 4. Управленческие расходы | - | - | - | - |
| 5. Итого затраты на реализацию продукции | 9150981 | 6625261 | 2525720 | 38,12 |
| 6. Прибыль от реализации | +752467 | +585896 | 166571 | 28,43 |

Предположим, что цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с ценами предыдущего периода на 16%, отсюда следует, что выручка от реализации отчетного периода в сопоставимых ценах будет равна:

9903448:1,16 = 8537455 тыс. руб.

Увеличение выручки от реализации за счет роста цен могло составить:

9903448-8537455=1365993 тыс. руб.

В предыдущем периоде прибыль от реализации была на уровне 8% выручки от реализации (т.е. 585896: 7211157\*100% = 8%).

Если бы цены не менялись, то выручка от реализации увеличилась бы не на 2692291 тыс. руб., а на 1326298 тыс. руб. (т.е. 2692291-1365993=

= 1326298 тыс.руб.).

Если бы рентабельность продаж сохранилась на уровне предыдущего периода 8% и, причем цены бы не менялись, то тогда прибыль от реализации могла увеличилась до следующей величины:

1326298\*8%:100% = 106104 тыс. руб.

Такой прирост прибыли имел бы место, если бы не изменялись ни цены, ни рентабельность продаж. Рост цен мог бы дать дополнительное увеличение прибыли на следующую величину:

1365993\*8%:100% = 109279 тыс. руб.

Таким образом и динамика цен и динамика натуральных объемов продаж способствовали росту прибыли от реализации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим периодом, однако прибыль от реализации не увеличилась, а уменьшилась и тогда данному снижению способствовали факторы, связанные с затратами на производство и реализацию продукции. Если бы затраты увеличились бы пропорционально росту выручки от реализации, то они сложились бы в других размерах:

1. себестоимость составила бы:

4295752\*137,34%:100% = 5899786 тыс.руб.

6227036-5899786 = 327250 тыс.руб.

Аналогично можно определить влияние коммерческих расходов.

коммерческие расходы:

2329509\*137,34%:100% = 3199348 тыс.руб.

2923945-3199348 = -275403 тыс.руб.

Из представленных расчетов следует, что относительно низкие темпы роста себестоимости и коммерческих расходов являются факторами, обеспечивающими прирост прибыли от реализации.

Общее влияние факторов на изменение прибыли от реализации может быть представлено с помощью следующей таблицы.

Таблица 2 – Факторы, оказавшие влияние на динамику прибыли от реализации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Стоимостной результат, тыс.руб. | Изменение прибыли, % |
| 1. Изменение прибыли от реализации | 166571 | 100 |
| 2. Рост натурального объема продаж | 106104 |  |
| 3. Рост цен на реализованную продукцию | 109279 |  |
| 4. Снижение себестоимости | 327250 |  |
| 5. Снижение коммерческих расходов | -275403 |  |
| 6. Снижение управленческих расходов | - |  |
| 7. Итого факторы, увеличивающие прибыль | 267230 |  |
| 8. Итого факторы, уменьшающие прибыль | - | - |
| 9. Общее влияние фактора | 00000 | 100 |

Расчет показывает, что решающим фактором увеличения прибыли от реализации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, стало повышение натурального объема продаж. По отношению к изменению прибыли данный фактор составил %.

**2. Управление постоянными и переменными расходами**

Исходя из исходных данных (форма 2 «Отчёт о прибылях и убытках») необходимо рассмотреть варианты сочетания выручки от реализации, постоянных и переменных расходов как при росте выручки на 10, 16, 24 %, так и при увеличении постоянных расходов на 2%, 9%, 30 % соответственно за 1, 2 и 3 периоды.

Исходными данными являются выручка от реализации товаров, работ, услуг, составившая в отчётном году 9903448 тыс. руб. и в базисном – 7211157 тыс. руб., а себестоимость реализованных товаров, работ, услуг в размере 6227036тыс. руб. в отчетном году и 4295752 тыс. руб. в базисном.

Себестоимость состоит из постоянных (24%) и переменных (76%) расходов.

Отсюда следует, что

-постоянные расходы равны:

в отчетном периоде 6227036 \* 0,24 = 1494489 тыс. руб.

в базисном периоде 4295752 \* 0,24 = 1030980 тыс. руб.

-переменные расходы составят:

в отчетном периоде 6227036 \* 0,76 = 4732547 тыс. руб.

в базисном периоде 4295752 \* 0,76 = 3264772 тыс. руб.

Расчёт сведём в таблицы 3 и 4.

Таблица 3 – Расчет вариантов сочетания выручки от реализации при увеличении выручки

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Период | | | | |
| 2004 | 2005 | 1 | 2 | 3 |
| 1. Выручка от реализации, тыс.руб. | 7211157 | 9903448 | 10893792 | 12636798 | 15669629 |
| 2. Переменные расходы, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 3. Валовая маржа (ВМ), тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 4. Коэффициент ВМ |  |  |  |  |  |
| 5. Постоянные расходы, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 6. Прибыль, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 7. Прирост прибыли, % |  |  |  |  |  |
| 8. Порог рентабельности, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 9. Сила воздействия операционного рычага |  |  |  |  |  |
| 10. Запас финансовой прочности предприятия, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 11. Запас финансовой прочности предприятия, % |  |  |  |  |  |

Из данной таблицы видно, что при увеличении выручки от реализации произошло увеличение прибыли, так же произошло увеличение запаса финансовой прочности, а сила воздействия операционного рычага не изменилась.

Таблица 4 – Расчет вариантов сочетания выручки от реализации при увеличении постоянных расходов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Период | | | | |
| 2004 | 2005 | 1 | 2 | 3 |
| 1. Выручка от реализации, тыс.руб. | 7211157 | 9903448 | 9903448 | 9903448 | 9903448 |
| 2. Переменные расходы, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 3. Валовая маржа (ВМ), тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 4. Коэффициент ВМ |  |  |  |  |  |
| 5. Постоянные расходы, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 6. Прибыль, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 7. Порог рентабельности, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 8. Сила воздействия операционного рычага |  |  |  |  |  |
| 9. Запас финансовой прочности предприятия, тыс.руб. |  |  |  |  |  |
| 10. Запас финансовой прочности предприятия, % |  |  |  |  |  |

Из данной таблицы видно, что при увеличении постоянных расходов на 5% в 1-м варианте, на 10% во 2-м варианте и на 25% в 3-м варианте снижается прибыль (в 1-м периоде прибыль была 39224 ,а в последнем периоде прибыль составила 28493 тыс. руб.). Также необходимо отметить, что происходит увеличение порога рентабельности, снижается запас финансовой прочности, сила воздействия операционного рычага увеличивается.

**3. Управление оборотными средствами**

Для оценки оборачиваемости оборотного капитала пользуются следующими основными показателями:

1. Коэффициент оборачиваемости:

Коб=Vр / СО, обороты

где Vр – выручка от реализации, тыс.руб.;

СО – средние остатки оборотных средств, тыс.руб.

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов совершаемых оборотным капиталом за определенный период времени.

2. Длительность одного оборота:

Дл=, дней



Т – период, дней (360 дней).

3. Коэффициент закрепления оборотных средств:

Кз



Коэффициент закрепления показывает величину оборотных средств приходящихся на 1руб. реализованной продукции.

Таблица 5 – Расчет показателей оборачиваемости оборотных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Предыдущий период | Отчетный период | Изменение за период |
| 1. Выручка от реализации (Vр), тыс.руб. | 7211157 | 9903448 | 2692291 |
| 2. Средние остатки (СО) оборотных средств, тыс.руб. | 931307 | 1094215 | 162908 |
| 3. Коэффициент оборачиваемости, (Коб) | 7,7431 | 9,0507 | 1,3076 |
| 4. Длительность одного оборота (Д) | 46 | 40 | -6 |
| 5. Коэффициент закрепления (Кз) | 0,1291 | 0,1105 | -0,0186 |
| 6. Финансовый результат, тыс.руб. | 000000 | 000000 |  |

СО = (Итог II раздела актива баланса на начало отчетного года + Итог II раздела актива баланса на конец отчетного периода) / 2

Определим средние остатки оборотных средств на отчетный период:

СОотч.период=(898170+1290259) / 2 = 1094215 тыс.руб.

Определим средние остатки оборотных средств на предыдущий период:

СОпред.период=(375625+1486989) / 2 = 931307 тыс.руб.

Из таблицы 5 видно, что коэффициент оборачиваемости увеличился на 1,3076. Это говорит о том, что количество оборотов, совершенных капиталом за период увеличилось, что рассматривается как положительн6ая тенденция. Длительность одного оборота сократилась на 6 дней, что говорит об ускорении оборачиваемости оборотных средств. Снижение длительности одного оборота свидетельствует об ускорении оборачиваемости оборотных средств, которое характеризуется сокращением потребности в оборотном капитале (абсолютное высвобождение оборотных средств), наблюдается прирост объемов продукции (относительное высвобождение оборотных средств), а также как правило, увеличивается прибыль предприятия, в результате чего улучшается финансовое состояние предприятия, укрепляется его платежеспособность.

Абсолютное высвобождение (знак « – ») или наоборот привлечение (знак « + ») можно рассчитать с помощью двух вариантов:

1. ∆СО=СОотч. – СОпред.\*Крост выр.

где Крост выр. – коэффициент роста выручки от реализации;

Коэффициент роста выручки от реализации определяется по следующие формуле:

Крост выр.



Крост выр.



∆СО = 1094215 – 931307\*1,37335 = 223729,7 тыс. руб.

2. ∆СО=(Дотч.периода – Дпред.периода)\*Овыр.отч.периода

где Овыр.отч.периода – однодневная выработка отчетного периода

Овыр.отч.периода



Овыр.отч.периода



∆СО=(40 – 46)\*27509,577 = - 165057,46 тыс. руб.

Благодаря ускорению оборачиваемости оборотных средств на рассматриваемом предприятии было высвобождено из оборота 165057,46 тыс.руб. Величину прироста объема продукции (относительное высвобождение) за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств можно будет рассчитать с помощью следующей формулы:

∆Vо=(Коб.отч. – Коб.пред.)\*СОотч.

∆Vо=(9,0507 – 7,7431)\*1094215 = 1430795,5 тыс.руб.

Прирост прибыли за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств можно найти с помощью следующей формулы:

∆Р =



∆Р = 000000000 = тыс.руб.



Таким образом, прибыль отчетного года составит:

Р1=+Р0=1501,3+38365=39866,3тыс.руб.



**4. Расчет показателей кредитоспособности**

Кредитоспособность – это возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов (ссуд и займов) с учетом процентов. В настоящее время различные банки применяют разные методы для оценки кредитоспособности хозяйствующих субъектов. Кредитоспособность заемщика характеризуется его аккуратностью при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущим финансовым состоянием и перспективами изменения, способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

Банк, прежде чем представить кредит, определяет степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен.

Анализ условий кредитования предполагает изучение следующих вопросов:

«солидность» заемщика, которая характеризуется своевременностью расчетов по ранее полученным кредитам, качественностью представленных отчетов, ответственностью и компетентностью руководства;

«способность» заемщика производить конкурентоспособную продукцию;

«доходы». При этом производится оценка прибыли, получаемой банком при кредитовании конкретных затрат заемщика по сравнению со средней доходностью банка. Уровень доходов банка должен быть увязан со степенью риска при кредитовании. Банк оценивает размер получаемой заемщиком прибыли с точки зрения возможности уплаты банку процентов при осуществлении нормальной финансовой деятельности;

«цель» использования кредитных ресурсов;

«сумма» кредита. Это изучение производится исходя из проведения заемщиком мероприятия ликвидности баланса, соотношения между собственными и заемными средствами;

«погашение». Это изучение производится путем анализа возвращенности кредита за счет реализации материальных ценностей, представленных гарантий и использования залогового права;

«обеспечение» кредита, т.е. изучение устава и положения с точки зрения определения права банка брать залог под выданную ссуду активы заемщика, включая ценные бумаги.

Таблица 6 – Методические подходы к расчету и оценке показателей кредитоспособности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Необходимые для оценки показатели | Условные обозначения | Оценочные показатели | 2004 год | 2005 год | Измене-ние |
| 1. Прибыль  2. Выручка от реализации  3. Чистые активы  4. Основные средства  5. Чистые текущие активы  6. Собственный капитал  7. Запасы  8. Общая стоимость активов  9. Краткосрочная задолженность  10. Дебиторская задолженность  11. Оборотные активы  12. Ликвидные активы | Пр  В  Ач  С0  Ач т  К  З  А  Дк  Дп  А0  Ал | Пр / Ач  Пр / В  В / Ач  В / С0  В / Ач т  В / К  В / З  С0 / А  З / Ач т  Дк / К  Дп /В  1). А0 / Дк  2). Ал / Дк | 0,13  0,08  0,52  0,68  1,90  0,52  1,92  0,68  0,99  0,03  0,04  9,79  9,58 | 0,27  0,08  0,95  2,01  2,09  0,95  2,17  0,44  0,96  0,03  0,04  15,45  15,32 | 0,14  0  0,43  1,33  0,19  0,43  0,25  -0,24  -0,03  0  0  5,66  5,74 |

Расчет показателей кредитоспособности свидетельствует о том, что активы для создания прибыли используются эффективно, т.к. в 2005 году прибыль увеличилась на 0,14тыс.руб.; выручка от реализации тоже увеличилась на 0,04тыс.руб.; соотношение выручки от реализации и основных средств говорит о том, что предприятие эффективно использует основные средства в результате чего увеличивается объем продаж. Позитивная тенденция наблюдается в динамике краткосрочной задолженности, по сравнению с отчетным годом этот показатель снизился на 0,03, уровень дебиторской задолженности не изменился, в 2004 и 2005 годах он составлял 0,03тыс.руб.

**5. Возможные пути повышения доходности производства**

Повышение коэффициентов платежеспособности возможно двумя путями: либо увеличение оборотных активов при неизменной сумме краткосрочных долгов, либо снижение краткосрочных долгов. Первый путь может быть практически реализован, если у предприятия наряду с краткосрочной задолженностью появляются другие источники покрытия: увеличивается собственный капитал, привлекаются долгосрочные займы и т.д. При этом размеры краткосрочной задолженности не изменяются, а оборотные активы имеют дополнительные источники покрытия. Второй путь предполагает абсолютное уменьшение краткосрочной задолженности в условиях, когда невозможно увеличить собственные или долгосрочные заемные источники. Практически это должно означать, что предприятие реализует часть не нужных ему запасов или получает дебиторскую задолженность и направляет эти средства на погашение своих краткосрочных долгов.

Рассмотрим, как изменяется коэффициент текущей ликвидности при использовании названых путей повышения платежеспособности на предприятии, где коэффициент текущей ликвидности выше 1.

Таблица 6 - Оценка возможных путей повышения платежеспособности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели в тыс. руб. | на начало | на конец |
| 1. Оборотные активы | 898170 | 1290259 |
| 2. Краткосрочная задолженность | 928259 | 711335 |
| 3. Фактический коэффициент текущей ликвидности (стр.1 : стр.2) | 0,968 | 1,814 |
| 4. Долгосрочный кредит | 698 | 1042 |
| 5. Краткосрочная задолженность при получении долгосрочного кредита (стр.2 – стр.4) | 13558 | 17508 |
| 6. Расчетный коэффициент текущей ликвидности (коэффициент платежеспособности 1) (стр.1 : стр.5) | 1,333 | 1,374 |
| 7. Реализация оборотных активов и погашение краткосрочных долгов | 698 | 1042 |
| 8. Расчетная сумма оборотных активов (стр.1 – стр.7) | 17381 | 23008 |
| 9. Расчетная сумма краткосрочной задолженности (стр.2 – стр.7) | 13558 | 17508 |
| 10. Расчетный коэффициент текущей ликвидности (коэффициент платежеспособности 2) (стр.8 : стр.9) | 1,282 | 1,314 |

Данные таблицы показывают, что предприятие может повысить коэффициент платежеспособности одним путем, т. к. фактический коэффициент текущей ликвидности близок к 1. В первом случае он составил 1,333 и превысил единицу, а к концу года он увеличился, т.к. увеличилась величина оборотных активов, а у нас есть условия, одним из которых – величина оборотных активов должна увеличиваться. Второй путь нам также подходит, т.к. коэффициент текущей ликвидности больше 1.

В этом и состоит качественная граница уровня платежеспособности. Пока коэффициент текущей ликвидности не превысит хотя бы немного 1, предприятие может повышать его, лишь заменяя краткосрочные заемные источники долгосрочным или собственным капиталом. Другого пути нет.

Поэтому, оценивая платежеспособность предприятия, в первую очередь надо определить, превышает ли коэффициент текущей ликвидности 1, и, в зависимости от этого, определять возможные методы повышения платежеспособности. Сумма оборотных активов должна превышать величину краткосрочной задолженности, тогда коэффициент текущей ликвидности будет выше 1 и можно увеличить коэффициент платежеспособности двумя путями.

**Список используемой литературы**

1. Абрютина М.С, Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.- практическое пособие. – 2-е издание, исправ. – М.: «Дело и Сервис» 2000. – 256с.

2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие для средне специальных учебных заведений. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 478с.

3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е издание, доп. М.: Финансы и статистика, 2002. – 207с.

4. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: «Приор», 1999. – 95с.

5. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М: Финансы и статистика, 2004. – 768с.