

**ОСНОВЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ
ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ**

**FUNDAMENTALS OF ANALYTICAL SOFTWARE EVALUATION OF
FORMATION OF REVENUE AND EXPENDITURE**

Халецкая Вера Александровна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Челябинский филиал

Россия, Челябинск

e-mail: 19910331@mail.ru

Vera A. Khaletskaya

Financial University under the Government of the Russian Federation

Chelyabinsk branch

Russia, Chelyabinsk

Аннотация

Показатели доходов и расходов являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера. Свою роль играют и убытки.

В статье рассмотрены основы аналитического обеспечения оценки формирования доходов и расходов. Проанализированы технико-экономические показатели предприятия, состав и динамика доходов и расходов, а так же выявлены причины изменения прибыли. На основе проведенного анализа рекомендуется: пересмотреть рынки сырья и рынки сбыта продукции, разработать ценовую политику, ассортиментную политику, а также амортизационную политику.

Abstract

Revenue and costs are important in the evaluation of the performance and competencies of the enterprise, its degree of reliability and financial well-being as a partner. Its role and losses.

The article covers the basics of analytical support assessment of revenues and expenses. Analyzed the technical and economic indicators of the company, the composition and dynamics of income and expenses, as well as the causes of changes in profits. Based on the analysis recommended: to review the markets of raw materials and markets for products, develop pricing, product strategy, as well as the depreciation policy.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, точка безубыточности

Keywords: revenues, expenses, profit, break-even point

Принятие управленческих решений требует синтеза информации для внутренних и внешних пользователей. Основными источниками информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются данные бухгалтерского учета и отчетности [6].

Последние два года в работе российских предприятий наметились активные тенденции: индекс промышленного производства за 2013 год составил 110,5%, машин и оборудования – 111,8%, электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 118,9%.

Что касается обследуемого предприятия – ЗАО «ЧСДМ», то за 2011-2013 гг. увеличилась прибыль на 78087 тыс. руб. (табл. 1).

Таблица 1 – Состав показателей отчета о прибылях и убытках ЗАО «ЧСДМ»

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	Изменения	
				(+,-)	(%)
Выручка от продаж, тыс. руб.	1883296	701203	1194341	493138	70,33
Себестоимость продукции, тыс. руб.	1566426	640900	976933	336033	52,43
Валовая прибыль, тыс. руб.	316870	60303	217408	157105	260,53
Коммерческие расходы, тыс. руб.	13641	5688	9904	4216	74,12
Управленческие расходы, тыс. руб.	166755	89349	74952	(14397)	(16,11)
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	136474	(34734)	132552	167286	(481,62)
Проценты к получению, тыс. руб.	–	–	–	–	–
Проценты к уплате, тыс. руб.	1518	3710	3900	190	5,12
Прочие доходы, тыс. руб.	72628	56178	122434	66256	117,94
Прочие расходы, тыс. руб.	166958	82359	145836	63477	77,07
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	40626	(64625)	105250	169875	(262,86)
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	11710	(53997)	89797	143794	266,30

По сравнению с прошлым периодом уменьшились выручка от продаж и расходы по обычным видам деятельности (на 493138 тыс. руб. и 336033 тыс. руб. соответственно). Чистая прибыль в течение анализируемого периода

составила 89797 тыс. руб. Заметим, что в 2012 году предприятие имело чистый убыток – 53997 тыс. руб.

Затраты, связанные с производством продукции группируются в соответствии с их экономическим содержанием (табл. 2).

Таблица 2 – Структура затрат по обычным видам деятельности в ЗАО «ЧСДМ»

Элементы затрат по обычным видам деятельности	2012 год	2013 год	Изменение (+,-)	
	%	%	%	Структура
Материальные затраты	78,8	77,8	76,93	(1,0)
Затраты на оплату труда	12,0	11,8	12,06	(0,2)
Отчисления на социальные нужды	4,2	3,4	4,05	(0,8)
Амортизационные отчисления	1,0	0,2	0,8	(0,8)
Прочие затраты	4,0	6,8	0,17	2,8
Итого	100,0	100	100	0,0

Наибольший удельный вес занимают материальные затраты (в 2012 году – 78,8% расходов, в 2013 году – 77,8%). Темп роста их за 2012-2013 г.г составил 76,93%. В 2012 году прочие затраты составляли 4%, а в 2013 они увеличились и стали составлять 6,8%.

Заработная плата и отчисления на социальные нужды сократилась на 0,8% и составили в 2013 году: 11,8% (заработная плата), 3,4% (отчисления на социальные нужды).

Основным видом деятельности (табл. 3) 2013 года является выпуск продукции автогрейдеров, фронтальных погрузчиков, бульдозеров. Наибольший удельный вес – 52,6% занимает производство автогрейдеров.

Таблица 3 – Виды деятельности на ЗАО «ЧСДМ»

Показатели	2011		2012		2013	
	сумма (тыс.руб)	удельный вес %	сумма (тыс.руб)	удельный вес %	сумма (тыс.руб)	удельный вес %
Выручка от продаж	1883296	100	701203,0	100	1194341,0	100
Выпуск продукции	1506636,8	80	570779,2	81,4	1111931,5	93,1

Продолжение таблицы 3

Автогрейдера	961234,3	63,8	431239,8	61,5	628223,4	52,6
Погрузчики	229008,8	15,2	119204,5	17	455043,9	38,1
Бульдозеры	15066,4	1	20334,9	2,9	28664,2	2,4
Торговля техникой и запчастями к ней	203396,0	10,8	72574,5	10,35	47295,9	3,96
Выполнение строительных, ремонтных и восстановительных работ	120530,9	6,4	32255,3	4,6	27469,8	2,3
Рекламная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, незапрещенная законом	52732,3	2,8	25593,9	3,65	7643,8	0,64

Объем продукции обследуемого предприятия не стабилен (табл. 4).

Таблица 4 – Техничко-экономические показатели деятельности ЗАО «ЧСДМ»

Наименование	Ед. измер	Абсолютные значения			Изменения к 2013 году	
		2011 год	2012 год	2013 год	Абсолют	Относит
Физический объем выпуска	Шт.	560	372	553	181,0	49
Численность персонала	Чел.	1150	1025	859	(166,0)	(16,2)
Среднемесячная зарплата	Руб.	11000	15320	15640	320,0	2,09
Производительность труда	<u>Шт.</u> Чел.	0,487	0,363	0,644	0,281	77,38
Себестоимость выпуска продукции	Тыс. руб.	1566426	640900	976933	336033,0	52,43
Себестоимость единицы продукции	Тыс. руб.	5069,34	1722,85	1766,61	43,8	2,54
Выручка от продажи товаров	Тыс. руб.	1883296	701203	1194341	493138,0	70,33
Цена реализации единицы продукции	Тыс. руб.	6095	1885	2160	274,8	14,58
Валовая прибыль	Тыс. руб.	316870	60303	217408	157105,0	260,53

Себестоимость выпуска продукции также не стабильна: в 2013 году по отношению к 2012 году она увеличилась на 336033 тыс.руб. (52,43%). На изменения выручки повлияли физический объем выпуска продукции и сокращение численности работников ЗАО «ЧСДМ».

Результаты факторного анализа затрат на 1 руб. продукции приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Анализ затрат на 1 рубль произведенной продукции ЗАО «ЧСДМ»

Показатели	2012	2013	Отклонение	Темп рост
Выручка продаж, тыс. руб.	701203	1194341	493138	170,3
Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	735937	1061789	325852	144,3
Затраты на 1 руб. продаж, руб.	1,05	0,89	(0,16)	84,7

Исходя из данных таблицы 5, затраты на 1 рубль продаж сократилось на 16 копеек, а темп роста составил 84,7%. За счет увеличения себестоимости на 325852 тыс. руб. (144%), увеличения выручки на 493138 тыс. руб. (170%). Снижение затрат на 1 рубль продаж оценивается положительно, так как это ведет к росту прибыли.

В результате факторного анализа ресурсов ЗАО «ЧСДМ» (табл. 6) были выявлены резервы роста объема продаж за счёт материальных, трудовых ресурсов и технических факторов [7].

Максимальная величина резервов выявлена по трудовым ресурсам – 7646,40 тыс. руб., минимальная – по материальным ресурсам – 291965,49 тыс. руб. Комплектный резерв (объем продукции) составит 291965,49 тыс. руб.

Таблица 6 – Комплектный резерв увеличения объема продаж продукции за счет внутренних резервов использования ресурсов ЗАО «ЧСДМ»

Показатель	Резерв увеличения объема продаж, выявленный в процессе анализа	Резерв увеличения объема продаж при комплектном использовании имеющихся резервов оптимизации использования ресурсов
Увеличение стоимости продаж за счет лучшего использования трудовых ресурсов	557646,40	(291965,49)
Увеличение стоимости продаж за счет оптимизации использования материальных ресурсов	(291965,49)	(291965,49)
Увеличение стоимости продаж за счет ликвидации нерационального использования основных производственных средств	405451,3	(291965,49)
Итого комплектный резерв	X	(291965,49)

Формирование бизнес-плана позволит руководству ЗАО «ЧСДМ» более эффективно использовать активы предприятия, а планирование рассматривать в качестве инструмента эффективного управления. Исходные данные для составления бизнес – плана представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Исходные данные составления бизнес-плана на будущий отчетный период ЗАО «ЧСДМ»

Показатель	Автогрейдеры	Фронтальные погрузчики	Бульдозеры	Итого
Спрос на изделие, шт	290	250	25	565
Цена изделия на будущий период, тыс.руб.	2685	2094	5362	X
Себестоимость ед. продукции, возможной к выпуску в следующем отчетном году, тыс.руб.	2465	1824	5124	X
Объем продаж исходя из спроса и возможности ее выпуска, который может быть включен в бизнес-план, тыс.руб.	778650	523500	134050	1436200

Продолжение таблицы 7

Себестоимость объема продаж продукции, включенной в бизнес-план, тыс.руб.	714850	456000	128100	1298950
Прибыль от продаж на планируемый период, тыс.руб.	63800	67500	5950	137250
Рентабельность продаж, %	8,19	12,89	4,44	9,56
Номер группы, к которой отнесена продукция в зависимости от уровня ее рентабельности	3 гр.	2 гр.	3 гр.	3 гр.

Исходя из разброса значений рентабельности отдельных видов продукции в анализируемой организации, при включении показателей в одну из указанных групп используем следующую градацию: группа 1 – продукция с рентабельностью 25% и выше, группа 2 – от 10 до 25%, группа 3 – ниже 10%.

Наиболее выгодно выпускать и продавать в будущем году изделия, входящие во вторую группу (фронтальный погрузчик с уровнем рентабельности 12,89% соответственно). Менее рентабельна продажа изделий группы 3 (автогрейдеры уровень рентабельности – 8,19%, бульдозеры – 4.44%).

Для определения критического объема продаж используем данные таблицы 8.

Таблица 8 – Критические объемы продаж ЗАО «ЧСДМ» за анализируемые периоды и планируемый объем продаж

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год Бизнес-план	Изменение 2014 года к 2013 году	Изменение 2014 года к 2012 году
Выручка от продаж, тыс. руб.	701203	1194341	1436200	241859	734997
Переменные затраты, тыс. руб.	640900	976933	1012106	35173	371206
Постоянные затраты, тыс. руб.	95037	84856	75456	(9400)	(19581)
Прибыль (Убыток) от продаж, тыс. руб.	(34734)	132552	348638	216086	383372
Маржинальный доход в составе выручки от продаж, тыс. руб.	60303	217408	424094	206686	363791

Продолжение таблицы 8

Доля маржинального дохода в выручке от продаж, %	8,60	18,20	29,53	11,33	20,93
«Критическая точка» объема продаж, тыс. руб.	11051	4662	2555	(2106,28)	(8495,57)
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	690152	1189679	1433645	243965,28	743492,57
Уровень запаса финансовой прочности в объеме продаж, %	98,42	99,61	99,82	0,2124	1,40

Из таблицы 8 видим, что точка безубыточности в отчетном периоде составила 4662 тыс.руб. и на планируемый период – 2555 тыс. руб. Запас финансовой прочности в 2013 году равен 1189679 тыс. руб. на планируемый период – 1433645 тыс. руб. Показатели подтверждают устойчивое положение организации.

Уровень запаса финансовой прочности во всех анализируемых периодах больше нормы (40-50%), и составляет в 2012 году – 98,42%, в 2013 году – 99,61% и в 2014 году – 99,82%. Предприятию необходимо пересмотреть политику использования мощностей.

Рекомендациями для обследуемого предприятия являются:

- пересмотр маркетинговой стратегии рынка сырья и сбыта продукции, ценовой политики;
- разработка ассортиментной политики, ориентированной на спрос промышленности Урала и повышение рентабельности обрабатывающих производств;
- разработка политики снижения затрат по производству в целом и по отдельным видам продукции;
- проведение детального анализа спроса на производимую продукцию с целью выявления факторов, позволяющих увеличить потребительский спрос на нее;
- своевременно выявлять и применять меры к сокращению дебиторской задолженности (проведение инвентаризации дебиторской задолженности,

составление актов сверок, увеличение в условиях договора процентных ставок за нарушение условий договоров;

– формирование системы материальной ответственности и стимулирования роста доходов и сокращения расходов.

Список использованной литературы

1. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности/ Вахрушина М.А., Пласковой Н.С - М.: Вузовый учебник, 2007. – 367 с.;
2. Вахрушиной, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / под ред. М.А. Вахрушиной. — М: Вузовский учебник, 2012;
3. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник/ Ковалев, В.В. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 768 с.;
4. Палий, В.Ф. – Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) –М.: ИНФРА-М, 2006. – 279 с..
5. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 367с..
6. Бухтиярова, Т.И. Концептуальная модель информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений малого и среднего бизнеса/ Т.И. Бухтиярова, А.А. Якушев; Современные технологии управления. 2013. № 5 (29). С. 1–16.
7. Бухтиярова, Т.И. Анализ и прогнозирование чистой прибыли/ Богатенкова Е.Н., Бухтиярова Т.И., Демьянов Д.Г.; Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-1. С.23–24.
8. Демьянов, Д.Г. Формирование системы стратегического управления инвестиционной деятельностью [Текст] / Д.Г. Демьянов // материалы XVII Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием, Тобольск, 15 октября 2010 г. – Тюмень : Библиотечно-издательский комплекс ТюмГНГУ, 2010. – С. 135-137.