Министерство Российской Федерации по связи и информатизации

Сибирский Государственный Университет Телекоммуникаций и Информатики

**Межрегиональный центр переподготовки специалистов**

**Дисциплина**

**Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

Курсовая работа

Операционный (маржинальный) анализ деятельности предприятия связи

**2011**

**Задание**. Провести маржинальный анализ деятельности предприятия связи

Выполнить следующие действия.

1 Обработать исходные данные для анализа, свести их в аналитические таблицы, построить диаграмму

2 Выявить точку безубыточниости и оценить уровень и динамику зоны безопасности и запаса финансовой прочности графическим и расчетным способами

3 Оценить основные направления в работе предприятия связи по повышению запаса финансовой прочности

4 Обобщить результаты анализа, сделать общие выводы и обосновать основные направления в работе предприятия связи по повышению запаса финансовой прочности на следующий период

**Исходные данные**

Таблица 1 – Затраты, выручка и прибыль филиала электросвязи

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателей | Год |
| предыдущий | отчетный |
| 1 Доходы основной деятельности, тыс. руб.2 То же, по ценам предыдущего года, тыс. руб.3 Переменные затраты, тыс. руб.4 Постоянные затраты, тыс. руб.5 Всего затрат на производство и реализацию услуг связи, тыс. руб. | 4482,34482,31487,12712.84199,9 | 5827,05020,21762,63279,45042,0 |

Операционный (маржинальный) анализ – это исследование факторной цепочки “затраты - объем производства – прибыль”. Составляющие этой схемы должны находится под постоянным мониторингом. Эта задача решается на основе организации раздельного учета постоянных и переменных затрат по системе директ – костинг и использовании категории маржинального дохода. Исследование соотношения “затраты – объем производства – прибыль” называется операционным или маржинальным анализом (анализ безубыточности, анализ содействия доходу). Анализ данной цепочки отвечает на вопросы:

какой объем продаж обеспечит безубыточность;

какой объем продаж позволит достичь запланированного объема прибыли;

какую прибыль можно ожидать при данном уровне продаж;

какое влияние на уровень прибыли окажет изменение продажной цены, переменных затрат, постоянных затрат и объема производства;

как изменение структуры продаж влияет на уровень безубыточности, объем плановой прибыли и потенциал роста доходов.

Маржинальный доход предприятия – это выручка минус переменные издержки. Маржинальный доход отнесенный на единицу услуги называется ставкой маржинального дохода.

Чем выше ставка маржинального дохода, тем больший вклад от услуги в покрытие общих постоянных затрат предприятия связи. Финансовое благополучие предприятия связи зависит от массы маржинального дохода и прибыли. Поэтому для определения оптимального ассортимента услуг связи следует учитывать сумму маржинального дохода, приносящего каждым видом услуг. Возможный объем услуг, в свою очередь, зависит от спроса на услуги связи и производственных возможностей предприятия связи.

Целью операционного анализа является обоснование оптимального сочетания факторов для достижения наилучших финансово-хозяйственных результатов производства.

Для реализации данной цели решаются следующие задачи:

оценка безубыточности и финансово-хозяйственной устойчивости предприятия связи;

обоснование управленческих решений направленных на повышение прибыльности предприятия связи.

Алгоритм маржинального анализа включает ряд последовательных взаимоувязанных действий.

2. Выявление точки безубыточности и оценка уровня и динамики зоны безопасности и запаса финансовой прочности.

Проведение маржинального анализа можно реализовать графически и аналитически.

Проведём исследование аналитическим способом.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Год | Изменение |
| Предыдущий | Отчетный | абсолютное | в % |
| 1 Доходы (выручка от продаж), тыс. руб. | 4482,3 | 5827 | 1344,7 | 30,00% |
| 2 То же, в сопоставимых ценах, тыс. руб. | 4482,3 | 5020,2 | 537,9 | 12,00% |
| 3 Переменные затраты, тыс. руб. | 1487,1 | 1762,6 | 275,5 | 18,53% |
| 4 Маржинальный доход (п.1 – п.3), тыс. руб. | 2995,2 | 4064,4 | 1069,2 | 35,70% |
| 5 Постоянные затраты, тыс. руб. | 2712,8 | 3279,4 | 566,6 | 20,89% |
| 6 Прибыль (п.4 – п.5), тыс. руб. | 282,4 | 785 | 502,6 | 177,97% |
| 7 Доля маржинального дохода в выручке (п.4 / п.1) | 66,82% | 69,75% | 2,93% | 4,38% |
| 8 Безубыточный объем продаж, тыс. руб. | 4059,69 | 4701,57 | 641,88 | 15,81% |
| 9 Зона безопасности (прибыли), тыс. руб. | 422,61 | 1125,43 | 702,82 | 166,30% |
| 10 Запас финансовой прочности, % | 9,43% | 19,31% | 0,10 | 104,85% |

Рассчитаем критический объем продаж (точку безубыточности), который для многономенклатурных видов услуг аналитическим способом определяется по формуле:

;

где Dкр – критический объем продаж (доходов), тыс. руб.;
Dф – фактический объем продаж (доходов), тыс. руб.
Э- - условно-постоянные расходы, тыс. руб.;
MD – маржинальный доход, тыс. руб.





Далее определим зону безопасности предприятия связи, как разность между фактическим объемом реализованных услуг (доходов) и безубыточным объемом реализованных услуг. Чем больше зона безопасности, тем прочнее финансовое состояние предприятия связи.

В нашем случае зона безопасности составит:

в предыдущем периоде ЗБпр =4482,3– 4059,69 = 422,61 тыс. руб.;

в отчетном периоде ЗБф =5827 – 4701,57=1125,43 тыс руб.

После вычисления зоны безопасности, можем приступить к определению запаса финансовой прочности предприятия, рассчитываемого по формуле:

;

де ЗФП – запас финансовой прочности предприятия, %;

ЗБ – зона безопасности, тыс. руб.;

Dф – доходы фактические, тыс. руб.

В нашем случае запас финансовой прочности составит:

в предыдущем периоде ЗФПпр = (422,61 / 4482,3) \* 100 = 9,43 %;

в отчетном периоде ЗФПф = (1125,43/5827)\*100=19,31 %

Проведём исследование графическим методом:

Взаимосвязь затрат, доходов и прибыли

Как видно из графика точка безубыточности равна 4,7 млн . рублей.

На основании расчетов можно дать характеристику состояния и работы предприятия связи по финансовой устойчивости и безопасности. Для этого проведём оценку уровня и динамика точки безубыточности и запаса финансовой прочности.

В нашем случае критическая точка расположена на уровне в предыдущем периоде – 9,43 %, в отчетном периоде на 19,31 % от фактического объема реализации продукции. Предприятие работает в условиях высокого финансового риска. Данное положение приемлемо в условиях высокого и умеренного спроса на услуги связи. В условиях нестабильного спроса предприятие связи рискует быть убыточным.

Однако, работу предприятия связи по снижению финансового риска следует признать удовлетворительной. Запас финансовой прочности в динамике стремительно растет, что снижает риск предприятия связи допустить убыток.

**3. Оценка основных направлений в работе предприятия связи по повышению запаса финансовой прочности**

Безубыточный объем продаж и запас финансовой прочности зависят от объема постоянных и удельных переменных затрат, а также от объема услуг связи и уровня цен на услуги. Объём реализации обратно пропорционален уровню цен, т.е при повышении цен нужно меньше реализовать услуг связи, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия связи , и наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Следовательно, каждое предприятие связи должно стремиться к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу услуги, тем самым уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

Аналитическая модель для исследования влияния факторов имеет следующий вид:

где Э – условно – постоянные расходы, тыс. руб.;

dMD – доля маржинального дохода в общем объеме выручки;

CH – удельные условно – переменные расходы (себестоимость 1 руб. доходов), руб.

q – объем предоставляемых услуг связи определенного вида, ед.;

 - средний тариф на данный вид услуг связи.

Таким образом, доля маржинального дохода характеризует удельные условно – переменные расходы на 1 руб. доходов. Расчет влияния факторов на изменение запаса финансовой прочности производится методом цепных подстановок.

Степень влияния условно – постоянных затрат на изменение запаса финансовой прочности определяется по формуле:

;

В нашем случае изменение запаса финансовой прочности за счет влияния условно-постоянных затрат будет составлять – 18,86%

;

Оценим степень влияния объема предоставляемых услуг на изменение запаса финансовой прочности.



где  - изменение запаса финансовой прочности за счет влияния

изменения объема услуг связи, %;

Э-1 – условно-постоянные затраты в отчетном периоде, тыс. руб.;

q1,0 – объем предоставляемых услуг в отчетном и базовом периодах,

тыс. ед.;

 - средний тариф на услугу связи в базовом периоде, руб.;

СH0 – удельные условно-переменные затраты на 1 руб. доходов в базовом

периоде, руб.

Рассчитаем изменение запаса финансовой прочности по имеющейся формуле, итак:



Таким образом в нашем случае изменение запаса финансовой прочности за счет влияния изменения объема услуг будет составлять 11,7 %.

Следующим аналитическим показателем является – степень влияния цен на услуги связи на изменение запаса финансовой прочности :

 ;

Где  - изменение запаса финансовой прочности за счет влияния
изменения тарифов на услуги связи, %;
Э-1 – условно-постоянные затраты в отчетном периоде, тыс. руб.;
q1 – объем предоставляемых услуг в отчетном периоде, тыс. ед.;
- средний тариф на услугу связи в отчетном и базовом периодах,
руб.;
СH0 – удельные условно-переменные затраты на 1 руб. доходов в базовом
периоде, руб.

 ;

В нашем случае изменение запаса финансовой прочности за счет тарифов на услуги связи будет составлять 13,5 %.

Последним аналитическим показателем является : степень влияния удельных условно – переменных затрат на изменение запаса финансовой прочности.

Расчёт данного показателя производится по следующей формуле:

;

где  - изменение запаса финансовой прочности за счет влияния
изменения удельных условно-переменных затрат, %;
Э-1 – условно-постоянные затраты в отчетном периоде, тыс. руб.;
q1 – объем предоставляемых услуг в отчетном периоде, тыс. ед.;
- средний тариф на услугу связи в отчетном периоде, руб.;
с"H1,0 – удельные условно-переменные затраты на 1 руб. доходов в
отчетном и базовом периодах, руб.

Для нашего случая расчёт степени влияния удельных условно – переменных затрат на изменение запаса финансовой прочности будет иметь вид:

;

Таким мы имеем следующие данные по аналитическим показателям :

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование фактора | Влияние на изменение запаса финансовой прочности, % |
| 1 Изменение объема условно-постоянных затрат | -18,86 |
| 2 Изменение объема предоставляемых услуг связи | 11,7 |
| 3 Изменение тарифов на услуги связи | 13,5 |
| 4 Изменение удельных условно-переменных затрат | -3,6 |
| Общее изменение запаса финансовой прочности | 2,74 |

На основании полученной таблицы можно сделать вывод, что основным направлением в работе предприятия связи по повышению запаса финансовой прочности в исследуемом периоде являлась проведение ценовой политики.

За счет повышения тарифов на услуги связи запас финансовой прочности повысился на 13,5 %.

Вторым направлением явилось увеличение объема предоставляемых услуг связи. За счет данного направления запас финансовой прочности повысился на 11,7 %.

И совершенно не уделялось внимание снижению условно – постоянных затрат и себестоимости условно – переменных затрат.

Таким образом на основании таблицы видно, что в центре внимания предприятия связи по повышению запаса финансовой прочности должно быть снижение объема условно – постоянных затрат и себестоимости по перемененным затратам. Для реализации данных направлений необходимо провести более глубокий анализ себестоимости услуг связи