

Задание №1. Заполнить таблицу данными по конкретному предприятию, выявить проблемы и предложить 2-3 плановые мероприятия по решению выявленных проблем на следующий плановый год.

Таблица 1 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации за предшествующий период по ЗАО «Минский завод виноградных вин»

№ п/п	Наименование показателей	Базовый период	Плановый период	Отклонение
1	Использование производственных мощностей (по основным видам продукции),%:			
	вино фруктово-ягодное	10	20	10
	вино улучшенного качества	90	92	2
	ликеро-водочные изделия	10	0	-10
2	Среднесписочная численность работающих, чел.	208	198	-10
3	Годовой объем производства в натуральном выражении (по основным видам продукции)			
	вино фруктово-ягодное, тыс. дал	1	2	1
	вино улучшенного качества, тыс. дал.	552	560	8
	ликеро-водочные изделия, тыс. дал.	2	0	-2
	темпы к предыдущему году, %			
	вино фруктово-ягодное, тыс. дал		200	
	вино улучшенного качества, тыс. дал.		101,4	
	ликеро-водочные изделия, тыс. дал.		0	
4	Годовой объем производства в стоимостном выражении (в действующих ценах), в тыс. бел. руб.	58179	58904	725
4.1	Темпы к предыдущему году, %		101,2	
5	Полные издержки на произведенную продукцию – всего, в тыс. бел. руб.	58448	68495	10047
	В том числе:			
	материальные затраты	41375	49344	7969
	расходы на оплату труда	12274	13562	1288
	отчисления на социальные нужды	4247	4692	445
	амортизация основных средств и нематериальных активов	441	761	320
	прочие затраты	111	136	25
5.1	Из полных издержек:			
	условно-постоянные издержки, %	23,78	25,40	1,62
	условно-переменные издержки, %	76,22	74,60	-1,62
6	Выручка от реализации продукции, в бел. руб.	157018	165827	8809
6.1	Выручка от реализации продукции (без НДС), в бел. руб.	71473	62416	-9057
6.2	Удельный вес в общем объеме выручки неденежных форм расчетов, %	-	-	0
6.3	Удельный вес реализованной продукции по рынкам сбыта:			
	внутренний рынок, %	100,0	100,0	0
	ближнее зарубежье, %			

	дальнее зарубежье, %			
7	Налоги, сборы, платежи (без подоходного налога), в бел. руб.	85545	103411	17866
8	Чистый доход, в бел. руб.	1	-17178	-17179
9	Рентабельность реализованной продукции, %	0,3	-12,4	-12,7
10	Рентабельность продаж, %	0,2	-5,3	-5,5
11	Коэффициент текущей ликвидности	0,98	0,8	-0,18
12	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,02	-0,25	-0,13
13	Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,75	1	0,15
14	Коэффициент структуры капитала	2,99	3,58	0,59
15	Удельный вес краткосрочных и долгосрочных обязательств в выручке от реализации продукции, %	20,08	10,91	-9,17
16	Срок оборачиваемости капитала, дней	351	531	180
17	Срок оборачиваемости готовой продукции, дней	37	10	-27
18	Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	122	183	61
19	Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	183	365	182

В плановом году имеет место снижение рентабельности произведенной, реализованной продукции и рентабельности продаж.

Финансовое состояние предприятия характеризуется следующими коэффициентами:

Коэффициент текущей ликвидности, отражает платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами не достиг уровня нормативного значения и в планируемом году незначительно снизился по сравнению с базисным годом, что говорит о недостаточной обеспеченности собственными оборотными средствами и своевременности погашения срочных обязательств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости, также не достиг нормативного значения и в планируемом году понизился по сравнению с базисным годом, что говорит о том, что предприятие недостаточно обеспечивается собственными оборотными средствами. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами характеризует способность организации рассчитаться по своим финансовым обязательствам

после реализации активов, данный коэффициент незначительно повысился по сравнению с базисным годом и не достиг нормативного значения, т.е. предприятие может имеющимися активами покрыть свои обязательства.

На предприятии можно выявить основные проблемы:

1. Недостаток собственных финансовых ресурсов.
2. Неполное использование производственных мощностей.
3. Наличие большого количества конкурентов на внутреннем рынке страны.
4. Высокая доля себестоимости в выручке от реализации продукции.

Поэтому необходимы следующие мероприятия по решению этих проблем:

1. Применение гибкой системы скидок, которая позволит индивидуально подходить к каждому конкретному покупателю.
2. Расширение сети коммерческих агентов
3. Осуществление доставки продукции своим транспортом прямо в торговую сеть торгующих предприятий, при этом уменьшая процесс товародвижения от производителя к потребителю, минуя оптовые Универсальные базы.
4. Оптимизация численности персонала.
5. Оптимизация производственных запасов на складах предприятия.
6. Повышение производительности труда за счет сокращения непроизводительных потерь рабочего времени, улучшения производственной и исполнительской дисциплины.
7. Снижение нерациональных транспортных маршрутов и порожнего пробега автомобилей, уменьшения использования наемного транспорта.
8. Закупки сырья и материалов напрямую у заводов-изготовителей или через их официальных дилеров.
9. Постоянная работа по взысканию дебиторской задолженности.