Содержание

[Введение](#_Toc275545093)

[1. Теоретические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности](#_Toc275545094)

[1.1 Сущность и основные направления анализа](#_Toc275545095)

[1.2 Показатели и методика финансового анализа](#_Toc275545096)

[1.3 Информационная база анализа](#_Toc275545097)

[2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО "Монолит-ТК"](#_Toc275545098)

[2.1 Технико-экономическая характеристика ОАО "Монолит-ТК"](#_Toc275545099)

[2.2 Анализ финансового состояния](#_Toc275545100)

[2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности](#_Toc275545101)

[2.4 Анализ деловой активности](#_Toc275545102)

[3. Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО "Монолит-ТК"](#_Toc275545103)

[3.1 Выявление проблем в деятельности предприятия](#_Toc275545104)

[3.2 Основные направления совершенствования](#_Toc275545105)

[3.3 Экономическая эффективность внесенных предложений](#_Toc275545106)

[Заключение](#_Toc275545107)

[Список использованной литературы](#_Toc275545108)

## Введение

Последние десятилетия отмечены становлением и развитием новых форм предпринимательских структур и финансово-кредитных институтов, которые создают и организуют движение капиталов, оказывают все более растущее воздействие на темпы и размеры экономического и технологического развития во всем мире. Исторической особенностью развития России долгое время являлось ведущее место государства во всех сферах деятельности. Реформы последнего периода изменили отношение к предпринимательским структурам и финансово-кредитным институтам. Данные перемены определили и потребность в кардинальном пересмотре ранее сложившихся подходов к финансовому состоянию и эффективности деятельности предприятий. Деятельность предприятий должна способствовать развитию рыночных механизмов, движению денежных потоков, обеспечивать рациональное использование имеющихся финансовых ресурсов общества, перелив капитала в отрасли, где достигается максимальная отдача вложенных средств, способствовать вхождению российских предприятий в мировое экономическое пространство. Одним из инструментов достижения положительных результатов деятельности предприятий является переход на международные стандарты финансовой отчетности. Принципы лежащие в основе российских и международных стандартов финансовой отчетности существенно различаются. Вследствие этого можно сказать, что предприятие, финансовое состояние которого высоко оценено по данным российских стандартов, далеко не всегда может рассчитывать на тот же уровень устойчивости по международным стандартам.

Кроме того, для развития экономики современной России необходимо привлечение иностранного капитала, партнерство с иностранными компаниями в условиях глобализации мировой экономики. С выходом российских предприятий на фондовый рынок усиливается роль их финансового состояния. Залогом успешного размещения акций или облигаций, получения займов и кредитов является финансовая прозрачность предприятий. Одним из ключевых моментов, повышающих прозрачность, является качество бухгалтерской (финансовой) отчетности. Она является информационной базой для определения финансового состояния предприятия, на основании которого внешние пользователи информации делают вывод об уровне риска при инвестировании средств.

Исходя из этого, вопросы управления и оценки финансового состояния приобретают огромное значение в современных условиях.

Теоретическим и практическим проблемам финансового менеджмента, управления и оценки финансового состояния предпринимательских структур посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых и практиков, в том числе, таких как Абрютина М.С., Баканов М.И., Бочаров В.В., Бригхэм Ю., Ван Хорн Дж.К., Глухов В.В., Дамодаран А., Донцова Л.В., Зви Б., Ковалев В.В., Леонтьев В.Е., Никифорова Н.А., Радковская Н.П., Савицкая Г.В., Соколов Ю.А., Стоянова Е.С., Уолш К., Шеремет А.Д. Проблемам сближения российских и международных стандартов финансовой отчетности посвящены работы таких авторов как: Барабанов А.С., Вахрушина М.А., Галузина С.М., Каретина Л.В., Проскуровская Ю.И., Соловьева О.В.

Целью настоящей дипломной работы является разработка предложений по улучшению финансового состояния ОАО "Монолит-ТК". Для достижения поставленной цели в работе решен комплекс взаимосвязанных задач:

охарактеризована сущность понятия "финансовое состояние", раскрыта информационная база анализа финансового состояния предприятия;

показаны основные методические подходы к анализу финансового состояния предприятия, принятые в современной экономической практике;

проведен анализ финансового состояния ОАО "Монолит-ТК";

на основании проведенного анализа сформулированы выводы и разработаны предложения по улучшению финансового состояния ОАО "Монолит-ТК".

Таким образом, объектом данного исследования является ОАО "Монолит-ТК", предметом - финансовое состояние анализируемого предприятия.

Поставленные цель и задачи обусловили структуру и логику дипломного исследования, которое включает в себя введение, три главы, заключение, список использованной литературы и приложения.

## 1. Теоретические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности

## 

## 1.1 Сущность и основные направления анализа

Финансовое состояние предприятия - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени[[1]](#footnote-1).

Финансовая деятельность предприятия охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования предприятия, целесообразным размещением этих ресурсов и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Вместе с тем, финансовое состояние - это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Все пользователи финансовой отчетности (собственники, менеджеры, акционеры, инвесторы, различные кредиторы, налоговые службы, органы статистики и др.) ставят перед собой задачу провести анализ состояния предприятия и на его основе сделать выводы о направлениях своей деятельности по отношению к предприятию.

Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности. Финансовое состояние предприятия можно оценивать с точки зрения краткосрочной и долгосрочной перспектив.

В первом случае критерии оценки финансового состояния - ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам. С позиции долгосрочной перспективы финансовое состояние предприятия характеризуется структурой источников средств, степенью зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов[[2]](#footnote-2).

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности, а также социальной значимости. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате недовыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение предприятия в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами, а также выполнение социально значимых задач государства. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

При неустойчивом финансовом состоянии предприятие нуждается в финансовом оздоровлении.

Анализ финансового состояния коммерческого предприятия преследует следующие цели:

идентификацию финансового состояния предприятия. Под идентификацией финансового состояния предприятия понимают комплексную оценку структуры источников формирования хозяйственных средств и направлений их использования на отчетную дату;

определение масштаба финансово-экономической деятельности предприятия;

оценка качества управления предприятием;

определение бюджетной эффективности и социальной значимости предприятия;

своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности предприятия;

находить резервы улучшения финансового состояния и платежеспособности предприятия.

Результат экономического анализа определяется его задачами. Наиболее значимыми являются следующие три направления:

оценка состояния производства и выявление изменений в нем в пространственно-временном разрезе;

выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансово-производственном состоянии, и оценка степени их влияния;

выявление резервов повышения эффективности функционирования предприятия.

Кроме указанных трех основных на анализ возлагаются такие задачи, как:

контроль выполнения требований коммерческого расчета;

контроль выполнения плана;

определение рациональности использования бюджетных ресурсов;

раскрытие причинно-следственных связей между финансовой и производственной деятельностью;

изучение интенсивности и формы связи экономических показателей;

выявление наиболее информативных синтетических показателей;

прогноз основных тенденций в финансовом состоянии;

сравнение с другими предприятиями

разработка мероприятий, направленных на устранение отрицательных факторов и др.

Анализ финансового состояния организации позволяет сформировать представление о ее истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, которые она несет.

Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Анализ финансового состояния включает в себя анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах работы оцениваемой организации за прошедшие периоды для выявления тенденций в ее деятельности и определения основных финансовых показателей. Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния и платежеспособности организации.

Анализ финансового состояния организации предполагает следующие этапы:

I. Анализ динамики и структуры статей бухгалтерского баланса.

II. Оценка финансового положения.

III. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

В процессе функционирования организации величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализов бухгалтерской отчетности организации.

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, и помочь менеджерам компании принять решение в отношении дальнейшей деятельности организации.

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибылях и убытках в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов организации (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за 100% и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных организации за два прошедших периода (года) в относительном и абсолютном виде.

Финансовое положение организации можно оценивать с точки зрения краткосрочной или долгосрочной перспективы. В первом случае критерии оценки финансового положения - ликвидность и платежеспособность, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Проанализировать ликвидность баланса необходимо для оценки кредитоспособности организации (способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам).

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как временная величина, необходимая для превращения активов в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы превратить в деньги данный актив, тем выше его ликвидность.

Платежеспособность подразумевает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в текущих активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Оценка финансового состояния организации будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Определяя степень платежеспособности, сопоставляют состояние пассивов и активов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Под финансовой устойчивостью экономического субъекта следует понимать обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования. Детализированный анализ финансового состояния организации можно проводить с использованием абсолютных и относительных показателей.

Возможно выделение четырех типов финансовых ситуаций:

1. Абсолютная независимость финансового состояния. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости.

2. Нормальная независимость финансового состояния гарантирует платежеспособность организации.

3. Неустойчивое финансовое состояние сопряжено с нарушением платежеспособности, но все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов.

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не хватает для финансирования материальных оборотных средств, т.е. пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности.

Оценка деловой активности направлена на анализ результатов и эффективность текущей основной производственной деятельности.

На качественном уровне такая оценка может быть получена в результате сравнения деятельности родственных по сфере приложения капитала организаций. Такими качественными критериями являются: широта рынков сбыта продукции; наличие продукции, поставляемой на экспорт; репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов, пользующихся ее услугами, и др.

При анализе оборачиваемости оборотных средств особое внимание необходимо уделять производственным запасам и дебиторской задолженности. Чем меньше финансовых ресурсов организации составляют такие активы, тем более эффективно они используются, быстрее оборачиваются и приносят прибыль.

Оборачиваемость оценивают, сопоставляя показатели средних остатков оборотных активов и их оборотов за анализируемый период. Оборотами при оценке и анализе оборачиваемости являются:

для производственных запасов - затраты на производство реализованной продукции;

для дебиторской задолженности - реализация продукции по безналичному расчету (поскольку этот показатель не отражается в отчетности и может быть выявлен по данным бухгалтерского учета, на практике его нередко заменяют показателем выручки от реализации).

Оборачиваемость, выраженная в оборотах, показывает среднее число оборотов средств, вложенных в активы данного вида, за анализируемый период; оборачиваемость, выраженная в днях, - продолжительность (в днях) одного оборота средств, вложенных в активы данного вида.

Обобщенной характеристикой продолжительности омертвления финансовых ресурсов в текущих активах является показатель продолжительности операционного цикла, т.е. количества дней в среднем с момента вложения денежных средств в текущую производственную деятельность до возврата их в виде выручки на расчетный счет. Этот показатель в значительной степени зависит от характера производственной деятельности; его снижение - одна из основных внутрихозяйственных задач организации.

Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов обобщаются в показателях оборота собственного капитала и оборачиваемости основного капитала, характеризующих, соответственно, отдачу вложенных средств.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования организации измеряются абсолютными и относительными показателями: прибыль, уровень валовых доходов, рентабельность и др.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности организации. Они отражают доходность организации и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса. Данные показатели характеризуют факторную среду формирования прибыли и дохода организаций[[3]](#footnote-3).

## 1.2 Показатели и методика финансового анализа

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется система показателей. Они характеризуют изменения:

в структуре капитала предприятия по его размещению и источникам образования;

в эффективности и интенсивности использования капитала;

в платежеспособности и кредитоспособности предприятия;

в запасе финансовой устойчивости предприятия[[4]](#footnote-4).

Индикаторами финансового состояния фирмы в общем виде выступают следующие группы показателей: рентабельности, рыночной или финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности.

Наряду с прямыми показателями рентабельности, такими как рентабельность активов (или общая рентабельность компании), рентабельность продаж, в настоящее время достаточно часто для анализа используются так называемые косвенные показатели. К ним относятся балансовая и чистая прибыль на единицу оборота, капиталоотдача, оборачиваемость товарных запасов и дебиторской задолженности.

Экономический смысл и основное преимущество косвенных показателей рентабельности заключаются в том, что данные показатели позволяют управлять теми или иными активами компании для выхода на необходимый уровень рентабельности, рассчитанный прямыми методами (путем сопоставления результата (прибыли, товарооборота в денежном выражении) и затрат или выбранной базы). Более того, возможность расчета прямых показателей рентабельности становится реальной только по окончании определенного промежутка времени или же отчетного периода. Другими словами, для оперативного контроля и управления наиболее удобны именно косвенные показатели рентабельности, а в целях представления отчетности и принятия стратегических управленческих решений используются показатели рентабельности, рассчитанные прямым методом. Рассмотрим некоторые из косвенных показателей рентабельности.

Балансовая прибыль на единицу оборота организации (Rб. п) представляет собой отношение балансовой прибыли торговой организации за период (Pб) к выручке (доходу) от реализации товаров за тот же период без учета НДС, акцизов, т.е. выраженной в ценах организации (N), и определяется по формуле:



Чистая прибыль на единицу оборота представляет собой отношение чистой прибыли организации за определенный период к выручке за этот же период без учета налогов. Принцип расчета тот же, что и в случае с балансовой прибылью на единицу товарооборота, правда, данный показатель характеризует величину не балансовой, а чистой прибыли на 1 руб. реализованной продукции.

Капиталоотдача характеризует эффективность использования всего имущества организации. Она представляет собой отношение выручки от реализации товаров к средней за рассматриваемый период величине имущества организации. В этом случае средняя величина имущества должна быть рассчитана по формуле средней хронологической взвешенной, так как данные о величине имущества организации по своей структуре и содержанию - это моментный ряд динамики с неравными промежутками времени между наблюдениями. Если периоды между наблюдениями одинаковы, средняя величина имущества рассчитывается по формуле средней хронологической простой. Иначе говоря, если имеются данные об имуществе организации на начало и конец отчетного периода, то необходимо сложить начальные и конечные значения показателей и разделить пополам.

Показатели рыночной или финансовой устойчивости организации характеризуют уровень обеспеченности собственными средствами, а также эффективность использования капитала компании. К таким показателям относятся прежде всего коэффициенты: иммобилизированных активов, автономии, обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, покрытия процентов.

Коэффициент иммобилизированных активов представляет собой отношение величины внеоборотных средств компании к величине ее собственного капитала. Данный показатель рассчитывается на начало и конец рассматриваемого периода в целях контроля доли внеоборотных активов организации в структуре собственного капитала. Четкое представление о размере внеоборотных активов компании позволит спланировать соответствующие налоговые платежи, а следовательно, воздействовать на величину прибыли.

Коэффициент автономии характеризует долю собственного капитала организации в структуре всего имущества компании, включая источники финансирования, привлеченные извне. Традиционно этот коэффициент считается оптимальным при величине 0,5. До достижения этого предела организация может привлекать дополнительные источники финансирования.

Для более глубокого анализа оборотных средств может быть использован коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Этот показатель характеризует степень достаточности собственных средств для покрытия запасов. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и показывает степень обеспечения таких затрат. Определяется данный коэффициент (n) по формуле:



где Eс - собственный оборотный капитал организации;

Eз - величина запасов.

Если величина коэффициента n менее 0,5 и существует риск непоступления платежей от дебиторов, то организация сама может оказаться неспособной платить по своим текущим обязательствам перед поставщиками.

Коэффициент покрытия процентов характеризует, во сколько раз прибыль, полученная организацией (считая прибыль, в которую входят процентные платежи за кредит), перекрывает величину процентных платежей по кредитам.

Показатели ликвидности и платежеспособности фирмы характеризуют способность компании отвечать по своим обязательствам.

Среди показателей ликвидности выделяют текущий коэффициент ликвидности (отношение величины оборотного капитала к величине краткосрочных обязательств). К краткосрочным обязательствам в данном случае относятся краткосрочные кредиты и займы, а также краткосрочная кредиторская задолженность. В качестве оборотного капитала для анализа текущей ликвидности используется сумма краткосрочной дебиторской задолженности, денежных средств и товарных запасов. Заметим, что для оценки ликвидности и платежеспособности торговых организаций необходимо исключать из рассмотрения просроченную и долгосрочную задолженность организации, поскольку поступления по ним в ближайшем будущем не ожидаются.

Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент общего покрытия не в полной мере отражает способность компании отвечать по своим обязательствам. Для этих целей используется коэффициент абсолютной ликвидности, который характеризует отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам организации. Также в анализе ликвидности организации используется коэффициент промежуточного покрытия, методика расчета которого полностью совпадает с расчетом коэффициента общего покрытия с той лишь разницей, что из числителя исключается величина запасов, поскольку для организации они представляют собой наименее ликвидную часть активов компании.

Платежеспособность организации характеризует ее способность в полном объеме и точно в срок отвечать по своим долгосрочным обязательствам. К основным показателям платежеспособности относятся коэффициенты: ликвидности, соотношения заемного и собственного капитала, долгосрочного привлечения заемных средств, обеспеченности процентов по кредитам, платежной готовности и др.

Сложность определения уровня финансового состояния организации заключается в том, что все перечисленные показатели должны рассматриваться комплексно. Поскольку практически во всех случаях базой для расчета выступают одни и те же величины, то, следовательно, между собой показатели финансовой устойчивости организации взаимодействуют неоднозначно. Поэтому для точного определения уровня финансового состояния организации надо определить финансовое равновесие компании.

Под финансовым равновесием понимается оптимальный уровень ликвидности и платежеспособности наряду с обеспечением необходимого уровня рентабельности собственных средств. Другими словами, деятельность организации должна быть построена так, чтобы существующая структура и схема движения активов вовремя обеспечивали бы нужные поступления средств для покрытия своих краткосрочных и долгосрочных обязательств с сохранением достаточного уровня эффективности функционирования компании.

Сложность определения финансового равновесия заключается еще и в том, что оно должно быть обеспечено во времени, т.е. в динамике. Значит, для анализа важны прежде всего не статичные (на отчетную дату) показатели, а динамичные, выраженные в темпах роста и темпах прироста.

В общем смысле финансовое равновесие можно представить как балансирование организации между ее имуществом в денежной и неденежной формах (для обеспечения необходимого уровня ликвидности активов) и величинами собственного и заемного капитала компании (посредством регулирования рентабельности собственного капитала при помощи эффекта финансового рычага).

Когда соотношение между собственными и заемными средствами находит свое выражение в действии эффекта финансового рычага, то целесообразно предположить, что в структуре активов действует подобного рода рычаг, который определяет соотношение активов компании в различных формах. Если обратиться к определению имущества организации в двух направлениях - в форме активов и в форме пассивов, то все имущество организации может быть поделено, с одной стороны, как имущество в денежной и неденежной формах, а с другой стороны - как собственное и заемное. При совмещении этих классификаций получается, что все имущество организации одновременно представлено в форме и источнике формирования, т.е. находит место пересечение действия двух указанных рычагов: в структуре активов и в структуре пассивов.

Как уже отмечалось, для обеспечения финансового равновесия важно не статичное состояние имущества организации, а его динамика, поэтому целесообразнее всего разделение имущества по форме и содержанию с выделением начальной величины, размера на конец рассматриваемого периода и изменения в течение периода. В данном случае можно будет видеть, насколько приросла или уменьшилась, допустим, составляющая имущества торговой организации в денежной форме, собственная составляющая капитала компании и т.д.

После проведения группировки имущества организации в соответствии с описанными принципами необходимо обратиться к показателям финансового состояния и конкретизировать сущность некоторых из них.

Рассматривая ликвидность и платежеспособность организации, руководители, как правило, больше интересуются показателями абсолютной платежеспособности и ликвидности, следовательно, основным элементом в анализе этих показателей должны выступать денежный капитал компании или имущество в денежной форме.

В анализе капитала организации с выделением в нем собственной и заемной составляющей очень важна характеристика именно собственной составляющей имущества компании, поскольку собственный капитал характеризует собой и тот накопленный потенциал для дальнейшего развития организации, который образуется после выплат по всем ее обязательствам. Для этих целей наиболее удобно использовать многофакторный анализ, который находит широкое применение в экономическом анализе.

Сущность многофакторного анализа заключается в том, что одно явление (в данном случае весь капитал организации) разбивается на несколько явлений (составляющих всего капитала организации; это могут быть также и относительные показатели, характеризующие степень и эффективность использования капитала). Затем, анализируя данную систему показателей, можно сделать вывод, за счет каких факторов произошло то или иное изменение имущества организации. Количество и экономический смысл таких показателей определяются целями самого анализа.

Более того, экономическая природа собственного капитала, заемной составляющей капитала организации, имущества в различных формах определяет количественное соотношение между их величинами. Только при соблюдении этого соотношения во времени возможно достичь финансового равновесия организации. Так, темп роста заемного капитала в организации не должен превосходить темп роста имущества в неденежной форме, а прирост имущества в неденежной форме не должен превышать темп роста всего имущества компании. Затем следует более быстрый темп роста имущества в денежной форме, быстрее же всех должен расти собственный капитал торговой организации. Поэтому в каждой организации можно рассчитать темпы роста каждой из рассмотренных составляющих имущества и присвоить этим темпам соответствующие ранги. Совместив фактические ранги темпов роста с нормативными, можно выявить, какие из составляющих имущества организации растут в недостаточной степени.

В заключение отметим: практически во всех организациях нет оптимальной структуры финансов, которая бы обеспечивала поддержание финансового равновесия во времени. Во многом такая ситуация объясняется сложностью учета и ведения рассмотренной системы отслеживания показателей. Однако рост потребности коммерческих организаций в повышении рентабельности и нормы прибыли, которая в последние годы имеет тенденцию к снижению, делает просто необходимым освоение данного метода финансового контроллинга[[5]](#footnote-5).

Предварительная оценка финансового состояния предприятия и изменений его финансовых показателей за отчетный период предназначена для общей характеристики финансовых показателей предприятия, определения их динамики и отклонений за отчетный период.

Оценка начинается с определения по данным бухгалтерского баланса величин следующих основных финансовых показателей:

стоимости имущества предприятия. Она выражается величиной итога бухгалтерского баланса;

стоимости основных средств - итоговая строка 1 раздела бухгалтерского баланса;

величины оборотных средств - итоговая строка 2 раздела баланса;

величины собственных средств - итоговая строка 4 раздела баланса;

величины заемных средств - сумма показателей баланса, отражающих долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Далее определяется изменение финансовых показателей предприятия за отчетный период. Для этого рекомендуется составить сравнительный аналитический баланс, в который включаются основные показатели бухгалтерского баланса. Сравнительный аналитический баланс позволяет упростить работу по проведению горизонтального и вертикального анализа основных финансовых показателей предприятия. Горизонтальный анализ характеризует изменения показателей за отчетный период, а вертикальный анализ - удельный вес показателей в общем итоге (валюте) баланса предприятия.

Оценка относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности по отдельным показателям фирмы, определение взаимосвязи показателей.

Финансовые коэффициенты используются для сравнения показателей финансового состояния конкретного предприятия с аналогичными показателями других предприятий или среднеотраслевыми показателями; для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния предприятия; для определения нормальных ограничений и критериев различных сторон финансового состояния. Так, например, в соответствии с Постановлением Правительства РФ "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 20 мая 1994 г. № 498 введена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий. Такими критериями установлены: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. Определены их нормальные ограничения, т.е. предельные размеры.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива[[6]](#footnote-6).

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности[[7]](#footnote-7).

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако, по существу, эта оценка может быть ошибочной, если в оборотных активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность. Неликвиды, т.е. активы, которые нельзя реализовать на рынке вообще или без существенной финансовой потери, а иногда и неоправданная дебиторская задолженность не выделяются в балансе, т.е. качественная характеристика оборотных средств недоступна внешнему аналитику, поэтому с формальных позиций даже такие активы, фактическая ценность которых сомнительна, используются для оценки ликвидности.

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда абсолютных и относительных показателей.

Из абсолютных основным является показатель, характеризующий величину собственных оборотных средств (WC). Показатель WC характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов предприятия (т.е. активов, имеющих оборачиваемость менее одного года).

Он рассчитывается следующим образом:

WC=CA-CL, (1.1)

где СА - оборотные активы;

CL - краткосрочные пассивы (обязательства)

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, то есть его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность.

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.

С позиции мобильности активы могут быть разделены на четыре группы[[8]](#footnote-8).

Первая группа. Денежные средства в кассе и на расчетном счете - наиболее мобильные средства, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. А также краткосрочные финансовые вложения.

Вторая группа. Прочие мобильные активы (денежные эквиваленты, дебиторы), для обращения которых в наличность требуется определенное время. Ликвидность этих активов различна и зависит от ряда объективных и субъективных факторов: скорости прохождения платежных документов в банках страны, местоположения контрагентов и их платежеспособности, условий предоставления коммерческих кредитов покупателям, принципов организации вексельного обращения.

Таблица 1.1

Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности погашения платежей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Расчет | ПАССИВ | Расчет |
|
| 1. Наиболее ликвидные активы (А1) | стр.250+260 | 1. Наиболее срочные обязательства (П1) | стр.620 |
| 2. Быстрореализуемые активы (А2) | стр.240 | 2. Краткосрочные пассивы (П2) | стр.610 +670 |
| 3. Медленнореализуемые активы (А3) | стр.210+220  230+270 | 3. Долгосрочные пассивы (П3) | стр.590 |
| 4. Труднореализуемые активы (А4) | стр. 190 | 4. Постоянные пассивы (П4) | стр.  490+630+640+  650+660 |
| БАЛАНС | Стр.300 | БАЛАНС | Стр.700 |

Третья группа. Наименее ликвидные активы - материально - производственные запасы, затраты в незавершенном производстве, готовая продукции и др. А из раздела I баланса включается строка "Долгосрочные финансовые вложения".

Четвертая группа. В группу включаются статьи I раздела баланса за исключением строки, включенной в группу "медленно реализуемые активы".

Обязательства предприятия (статьи пассива баланса) также группируются в четыре группы и располагаются по степени срочности их оплаты.

Первая группа. В группу включается кредиторская задолженность за минусом задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок.

Вторая группа. В группу включаются краткосрочные кредиты и займы, и прочие краткосрочные пассивы.

В третью группу входят долгосрочные кредиты и займы.

Четвертая группа. В группу включаются строки III раздела баланса "Капитал и резервы" и некоторые строки V раздела.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеет место следующие соотношения: А1>П1; A2>П2; A3>П3; A4<П4 (18, стр.39).

Приведенное подразделение оборотных активов на четыре группы и позволяет построить основные коэффициенты, которые можно использовать для обобщенной оценки ликвидности и платежеспособности предприятия.

Для оценки платежеспособности предприятия рассчитывают показатели абсолютной, промежуточной и общей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кл. а) определяется как отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным долговым обязательствам (V раздел баланса). Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения в приобретенные предприятием ценные бумаги на срок не более одного года являются наиболее мобильной частью оборотных средств. Оборотные средства в деньгах готовы к платежу и расчетам немедленно, а ценные бумаги могут быть быстро и без труда обращены в деньги. Кл. а. признается достаточным при 0,20 - 0,25.

Промежуточный коэффициент ликвидности (Кл. пр) определяется отношением суммы ликвидных средств первой и второй групп к общей сумме краткосрочных долговых обязательств (V раздел баланса). Нормальным считается соотношение 1:

При наличии большой доли трудновзыскиваемой дебиторской задолженности соотношение может возрасти до 1,5:

Общий коэффициент ликвидности (Кл. об) определяется как отношение всей суммы текущих активов (раздел II актива баланса) к общей сумме краткосрочных обязательств (раздел V пассива баланса) и признается достаточным в пределах 1,5-2,0. Общий коэффициент ликвидности имеет серьезный недостаток, потому что у предприятия, накопившего большие материальные запасы, часть которых трудно реализовать, будет считаться платежеспособным. Поэтому банки и другие инвесторы предпочитают судить о платежеспособности предприятия по промежуточному коэффициенту ликвидности.

Платежеспособность предприятия тесно связана с понятием кредитоспособности. Кредитоспособность означает возможность своевременного погашения полученных кредитов. Кредитные организации при выдаче кредитов предприятию учитывают размер и состав имущества заемщика, устойчивость финансового состояния, репутацию и др. Банк анализирует аккуратность оплаты счетов кредиторов, тенденции развития предприятия, причины обращения за кредитом, наличие и состав долгов другим предприятиям. Анализируется финансовое состояние заемщика, уровень рентабельности производства, оборачиваемость оборотного капитала и др. Все кредитозаемщики подразделяются на три класса. Первый класс означает некредитоспособность предприятия (при общем коэффициенте ликвидности < 1); второй класс - Кл. об. = 1-1,5; третий класс - Кл. об. - > 1,5. По каждому классу кредитозаемщиков применяются свои условия кредитования[[9]](#footnote-9).

В качестве критериев для оценки неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий используются следующие показатели:

общий коэффициент ликвидности;

коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами;

коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является наличие одного из условий[[10]](#footnote-10).

1. Если общий коэффициент ликвидности на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (1,5)

2. Если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (0,1).

Общий коэффициент ликвидности (Клик) рассчитывается по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| Клик. = | Текущие активы - Расходы будущих периодов,  Текущие пассивы - Доходы будущих периодов (1.2) |

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ко. с) определяется по формуле:

|  |  |
| --- | --- |
| Кв. п. = | Текущие активы - Текущие пассивы,  Текущие активы (1.3) |

Если общий коэффициент ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже норматива, но имеется тенденция роста этих показателей, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности (Кв. н) за определенный период (29, стр.67):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кв. п. = | Клик 1 + | П | (Клик 1 - Клик 0) | , (1.4) |
| Т |
| Клик (норм) | | |

где Клик 1 и Клик 0 соответственно фактическое значение коэффициента ликвидности в конце и начале отчетного периода; Клик. (норм) - нормативное значение общего коэффициента ликвидности; П - период восстановления платежеспособности, мес.; Т - отчетный период, мес.

Если Кв. п. > 1, то у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность, и, наоборот, если Кв. п. < 1 - у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

Если предприятие признается неплатежеспособным, а структура его баланса неудовлетворительной, то выбирается один из двух вариантов решений:

проведения реорганизационных мероприятий для восстановления его платежеспособности;

проведения ликвидационных мероприятий в соответствии с действующим законодательством.

В процессе последующего анализа должны быть детально изучены пути улучшения структуры баланса предприятия и его платежеспособности и приняты конкретные меры.

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов - за счёт заёмных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость - это определённое состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. На практике применяют разные методики анализа финансовой устойчивости. Проанализируем финансовую устойчивость предприятия с помощью абсолютных показателей. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат[[11]](#footnote-11).

ФС=СОС-ЗЗ, (1.5)

где: ФС - финансовая устойчивость предприятия;

СОС - собственный оборотный капитал;

ЗЗ - общая величина запасов и затрат.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников:

Наличие собственных оборотных средств;

Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников (ФТ) формирования запасов и затрат или функционирующий капитал;

Излишек (+) или недостаток (-) ФТ=КФ-ЗЗ; (1.6)

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

ФО = Капитал и резервы + Долгосрочные обязательства + Займы и кредиты - Внеоборотные активы (1.7)

Излишек (+) или недостаток (-) ФО=ВИ-ЗЗ

С помощью этих показателей определяется трёхкомпонентный показатель типа финансовой ситуации

 (1.8)

Возможно выделение 4х типов финансовых ситуаций (13, стр. 192):

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния. Этот тип ситуации встречается крайне редко, представляет собой крайний тип финансовой устойчивости и отвечает следующим условиям: Фс ≥О; Фт ≥О; Фо ≥0; т.е. S= {1,1,1};

2. Нормальная устойчивость финансового состояния, которая гарантирует платежеспособность: Фс< 0; Фт≥0; Фо≥0; т.е. S={0,1,1};

3. Неустойчивое финансовое состояние, сопряженное с нарушением платежеспособности, но при котором всё же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов: Фс<0; Фт<0; Фо≥0; т.е. S={0,0,1};

4. Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности: Фс<0; Фт<0; Фо<0; т.е. S={0,0,0}.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени зависимости от заемных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении. Для анализа финансовой устойчивости используются следующие показатели:

Коэффициент автономии (Kа) представляет собой одну из важнейших характеристик финансовой устойчивости предприятия, его независимость от заемного капитала и равен доле источников средств в общем итоге баланса:

Kа = Собственный капитал/Общий итог средств (1.9)

Коэффициент финансовой независимости (Kзав) является обратным коэффициенту автономии:

Kзав = 1/Kа (1.10)

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала, или коэффициент финансового риска показывает соотношение привлеченных средств и собственного капитала:

Kфр = Привлеченные средства / Собственный капитал (1.11)

4. Коэффициент маневренности собственного капитала:

Kман = Собственные оборотные средства/Собственный капитал (1.12)

5. Коэффициент покрытия инвестиций показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами:

Kпдв= Долгосрочные обязательства / Внеоборотные активы (1.13)

6. Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами:

Kмз= Собственные оборотные средства / Запасы (1.14)

7. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств:

K сс/зс = (Привлеченный капитал + Краткосрочные кредиты банков)

Собственный капитал (1.15)

8. Коэффициент мобильности собственных средств:

Кмоб = (Собственный капитал - Внеоборотные активы)

Собственный капитал (1.16)

Показывает степень мобильности собственных средств предприятия.

Одна их важнейших характеристик финансового состояния предприятия - стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Так многие предприятия, предпочитают вкладывать в дело минимум собственных средств, а финансировать его за счет денег, взятых в долг. Однако если структура "собственный капитал - заемные средства" имеет значительный перекос в сторону долгов, предприятие может обанкротиться, когда несколько кредиторов одновременно потребуют свои средства обратно в "неудобное" время.

Несмотря на кажущуюся простоту задачи количественного оценивания финансовой устойчивости предприятия, единого общепризнанного подхода к построению соответствующих алгоритмов оценки нет. Показатели, включаемые в различные методики анализа, могут существенно варьировать как в количественном отношении, так и по методам расчета.

Завершающим этапом оценки финансового состояния коммерческого предприятия является определение показателей деловой активности.

Оценка деловой активности на качественном уровне может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных по сфере приложения капитала компании. Количественная оценка деловой активности может быть сделана по двум направлениям[[12]](#footnote-12):

1. Степень выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста;

2. Уровень эффективности использования ресурсов коммерческой организации. В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характеризуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

## 1.3 Информационная база анализа

В зависимости от вида экономического анализа различают учетные и внеучетные источники информации.

Учетные источники информации - бухгалтерская отчетность, статистическая отчетность, отчетность руководителя унитарного предприятия, нормативы предприятия.

Внеучетные источники информации - материалы проверок налоговой инспекции, аудиторской фирмы, материалы собрания трудового коллектива, материалы печати.

Анализ финансового состояния предполагает предварительную подготовку информации: сквозная проверка данных, содержащихся в отчетном периоде с помощью стыковок одних и тех же показателей по различным формам; приведение данных отчетности к сопоставимому виду;

Обязательно проводят проверку достоверности информации.

Проверку проводят с точки зрения:

ее увязки в разных формах плана (план по производству продукции (услуг) с планом ее реализации);

соответствия предшествующим формам отчета;

правильности арифметических расчетов (избирательно);

увязки в разных формах отчетности (логический контроль);

проводится проверка сводных отчетов и встречные проверки информации.

Основным источником информации для проведения финансового анализа служит отчетность предприятия (организации). Согласно Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу главная задача в области бухгалтерского учета заключается в обеспечении относительной независимости организации учетного процесса от какого-либо определенного вида отчетности. В Концепции предусматривается формирование следующих видов отчетности хозяйствующих субъектов:

индивидуальная бухгалтерская отчетность;

консолидированная финансовая отчетность;

управленческая отчетность;

налоговая отчетность.

Индивидуальная бухгалтерская отчетность как элемент метода бухгалтерского учета выполняет две функции:

информационную;

контрольную.

С одной стороны, она характеризует финансовое положение и финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта.

С другой стороны, она обеспечивает системный контроль правильности и точности данных бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла. В связи с этим все хозяйствующие субъекты должны составлять индивидуальную бухгалтерскую отчетность за каждый отчетный период.

Индивидуальная бухгалтерская отчетность предназначена для:

выявления конечного финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта - чистой прибыли (убытка) и распределения ее между собственниками;

представления в надзорные органы;

выявления признаков банкротства хозяйствующих субъектов;

формирования единой государственной базы статистического наблюдения и макроэкономических показателей;

использования в управлении хозяйствующим субъектом, судопроизводстве и при налогообложении[[13]](#footnote-13).

Главная задача в области индивидуальной бухгалтерской отчетности заключается в обеспечении гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой персонифицированной информации о хозяйствующих субъектах.

Консолидированная финансовая отчетность как разновидность бухгалтерской отчетности предназначена для характеристики финансового положения и финансового результата деятельности группы хозяйствующих субъектов, основанной на отношениях контроля. Консолидированная финансовая отчетность выполняет исключительно информационную функцию и представляется заинтересованным внешним пользователям. Данная отчетность должна быть одним из основных источников финансовой информации для принятия экономических решений этими пользователями.

Консолидированная финансовая отчетность главным образом должна обеспечивать гарантированный доступ заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой информации о группе хозяйствующих субъектов. Для решения этой задачи необходимы составление консолидированной финансовой отчетности по международным стандартам (МСФО), а также проведение обязательного аудита и публикация его результатов[[14]](#footnote-14).

Управленческая отчетность предназначена для использования в управлении хозяйствующим субъектом (руководством, другим управленческим персоналом). В связи с этим содержание, периодичность, сроки, формы и порядок ее составления определяются хозяйствующим субъектом самостоятельно. Вместе с тем передовая практика управления показывает, что наиболее полезным и эффективным является такое построение управленческой отчетности, при котором содержание и порядок ее составления основываются на тех же принципах, на каких составляется индивидуальная бухгалтерская и консолидированная финансовая отчетность.

Главная задача в области управленческой отчетности заключается в широком распространении передового опыта ее организации, а также опыта ее использования в управлении хозяйствующим субъектом.

Налоговая отчетность (налоговые декларации) предназначена для фискальных целей и обязательна для составления хозяйствующими субъектами, круг которых установлен налоговым законодательством. Налоговая отчетность должна составляться на основе информации, формируемой в бухгалтерском учете, путем корректировки ее по правилам налогового законодательства.

Главная задача в области налоговой отчетности заключается в снижении затрат на ее формирование путем существенного приближения правил налогового учета к правилам бухгалтерского учета[[15]](#footnote-15).

Согласно российским стандартам бухгалтерская отчетность - это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

Организация должна составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал отчетного года нарастающим итогом, если иное не установлено законодательством Российской Федерации.

При формировании показателей финансовой отчетности необходимо руководствоваться:

Федеральным законом от 21.11.96 № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете";

Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.07.99 № 43н;

иными положениями по бухгалтерскому учету;

Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкцией по его применению, утвержденными приказом Минфина России от 31.10 2000 № 94н;

отдельными рекомендациями и указаниями, регулирующими вопросы составления бухгалтерской отчетности, утверждаемыми Минфином России.

Данный блок нормативных документов связан с реализацией Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО[[16]](#footnote-16).

Формы бухгалтерской отчетности, приведенные в качестве приложения к приказу Минфина России № 67н от 22 июля 2002 г. "О формах бухгалтерской отчетности организаций", являются примерными. Это означает, что организация вправе внести в них изменения либо разработать собственные формы бухгалтерской отчетности с соблюдением требований, установленных Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина России от 06.07.99 № 43н. Это подтверждается и в п.1 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденных тем же приказом Минфина России от 22.07.2003 № 67н.

Новые подходы к формированию бухгалтерской отчетности выражаются в отказе от типовых форм бухгалтерской отчетности, т.е. от одинакового набора показателей о работе организации независимо от вида деятельности, масштаба производства, организационно-правовой формы и т.п. Как показала практика, типовые формы для одних организаций являлись избыточными в части предусмотренных показателей, а для других - недостаточными. В связи с этим возможны три варианта формирования бухгалтерской отчетности с условными названиями: упрощенный, стандартный и множественный.

Упрощенный вариант - для субъектов малого предпринимательства и некоммерческих (кроме бюджетных) организаций. В этом случае в состав годовой бухгалтерской отчетности включаются форма № 1 "Бухгалтерский баланс" и форма № 2 "Отчет о прибылях и убытках". По некоммерческим организациям рекомендуется дополнительно включить в состав годовой бухгалтерской отчетности Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6).

Стандартный вариант - для коммерческих организаций, относящихся к группе средних и крупных организаций. Этот вариант предполагает формирование бухгалтерской отчетности применительно к образцам форм, показанным в приложении к приказу №67н, если показатели, приведенные в этих образцах форм, позволяют соблюдать изложенные в ПБУ 4/99 общие требования к бухгалтерской отчетности, правила оценки статей бухгалтерской отчетности, а также требования, касающиеся раскрытия информации, которые содержатся в положениях по бухгалтерскому учету.

Множественный вариант - для коммерческих организаций, относящихся к группе крупнейших организаций, и крупных организаций, имеющих несколько видов деятельности. При этом варианте количество форм, составляющих бухгалтерскую отчетность организации, а также вариантность представления отчетной информации значительно возрастают по ряду причин. Так, целесообразно вместо одной формы № 5 (Приложение к бухгалтерскому балансу) представлять показатели отдельных ее разделов в виде самостоятельных форм бухгалтерской отчетности, либо раздел, характеризующий размер произведенных текущих расходов организации, включить в виде приложения к форме № 2 (Отчет о прибылях и убытках). Важную роль в крупных компаниях играет информация по сегментам (операционным и географическим) [[17]](#footnote-17).

Однако в части формирования бухгалтерской отчетности возможно выделение четвертого варианта для отдельной группы организаций - акционерных обществ, ценные бумаги которых котируются на фондовом рынке. Они, наряду с бухгалтерской отчетностью, сформированной по российским правилам, составляют годовую бухгалтерскую отчетность исходя из требований Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и представляют ее организатору торговли на рынке ценных бумаг, инвестору и другим заинтересованным лицам по их требованию.

В соответствии с Законом о бухгалтерском учете, ПБУ 4/99, а также Указаниями об объеме форм бухгалтерской отчетности, утвержденными приказом Минфина России от 22.07.2003 № 67н, в состав стандартной годовой отчетности включаются:

Бухгалтерский баланс (форма № 1);

Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);

Отчет об изменениях капитала (форма № 3);

Отчет о движении денежных средств (форма № 4);

Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);

пояснительная записка;

аудиторское заключение (если данная организация в соответствии с федеральными законами подлежит обязательному аудиту);

Отчет о целевом использовании полученных средств (форма № 6) [[18]](#footnote-18).

В состав промежуточной бухгалтерской отчетности (за I квартал, 1-е полугодие, 9 месяцев) в обязательном порядке включаются только Бухгалтерский баланс (форма № 1) и Отчет о прибылях и убытках (форма № 2). Организация имеет право расширить этот список и по собственной инициативе представить в составе очередного квартального (полугодового, 9-месячного) отчета помимо двух обязательных любые другие формы, по общему правилу включаемые в состав годовой отчетности.

При разработке организацией форм финансовой отчетности самостоятельно на основе образцов форм, приведенных в приложении к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 22.07.2003 № 67н "Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности", должны соблюдаться общие требования к финансовой отчетности (полнота, существенность, нейтральность, сравнимость, сопоставимость и пр).

В финансовую отчетность должны включаться данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Если выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. При этом должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в финансовой отчетности, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп заинтересованных пользователей финансовой отчетности относительно других. Если посредством отбора или формы представления информация влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения предопределенных результатов, информация не является нейтральной.

Данные финансовой отчетности организации должны включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений (включая выделенные на отдельные балансы) [[19]](#footnote-19).

Показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала должны приводиться в финансовой отчетности обособленно в случаях их существенности и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Каждый существенный показатель должен представляться в финансовой отчетности отдельно. Несущественные суммы аналогичного характера или назначения могут объединяться и не представляться отдельно.

Показатель считается существенным, если его нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. Решение организацией вопроса, является ли данный показатель существенным, зависит от оценки показателя, его характера, конкретных обстоятельств возникновения.

Как минимум, организация должна раскрыть в финансовой отчетности данные по группам статей, включенных в бухгалтерский баланс, и статьям, включенным в отчет о прибылях и убытках, в соответствии с требованием Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99.

Расшифровка соответствующих показателей групп статей бухгалтерского баланса или статей отчета о прибылях и убытках с учетом размера и характеристики данных, включенных в группу статей бухгалтерского баланса или статью отчета о прибылях и убытках, может приводиться организацией непосредственно в вышеуказанных формах (как "в том числе" или "из них" к соответствующим группам статей или статьям) или в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. При этом следует иметь в виду, что существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не менее пяти процентов. Организация может принять решение о применении для целей отражения в финансовой отчетности существенной информации критерия, отличного от вышеназванного[[20]](#footnote-20).

Организация при составлении бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним должна придерживаться принятых ею в установленном порядке содержания и форм финансовой отчетности от одного отчетного года к другому. При этом в случае незаполнения той или иной статьи (строки, графы), предусмотренной в принятой организацией форме, ввиду отсутствия у организации в отчетном периоде соответствующих активов, обязательств, доходов, расходов, хозяйственных операций эта статья (строка, графа) прочеркивается.

По каждому числовому показателю финансовой отчетности, кроме отчета, составляемого вновь созданной организацией за первый отчетный период, должны быть приведены данные минимум за два года - отчетный и предшествующий отчетному.

Если организация принимает решение в представляемой финансовой отчетности раскрывать по каждому числовому показателю данные более чем за два года (три и более), то организацией должна быть обеспечена сопоставимость данных за все периоды.

Сравнительная информация по каждому числовому показателю может включаться непосредственно в принятые организацией формы отчетности (в том числе в виде отдельных таблиц, включенных непосредственно в формы бухгалтерского баланса или отчета о прибылях и убытках после показателей, в Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5), в формы, разработанные и принятые организацией самостоятельно) или в пояснительную записку.

В финансовой отчетности организации должна быть обеспечена сопоставимость отчетных данных с показателями за предшествующий отчетный год (годы) или соответствующие периоды предшествующих отчетных периодов исходя из изменений, связанных с применением Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" ПБУ 1/98, законодательных и иных нормативных актов, с учетом произведенной реорганизации и пр.

Если данные за период, предшествующий отчетному, несопоставимы в данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Каждая существенная корректировка должна быть раскрыта в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках вместе с указанием причин, вызвавших эту корректировку[[21]](#footnote-21).

## 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО "Монолит-ТК"

## 2.1 Технико-экономическая характеристика ОАО "Монолит-ТК"

Торговая компания "Монолит" работает на рынке музыкальной и видео продукции. Потенциальный рынок компании не ограничен географически границами между регионами или странами. Мы предлагаем оптом носители различных форматов с фонограммами и клипами российских и зарубежных исполнителей, видео-фильмами и т.д.

Торговая компания "Монолит" - компания, которая умеет находить, создавать и продвигать на легальном рынке качественный продукт, востребованный потребителями. Мы устремлены на формирование правильного, устойчивого, цивилизованного рынка и на установление честной конкуренции на нем. Деятельность компании Монолит осуществляется в культурном пространстве России и других стран, в которых есть интерес к русской музыке и культуре.

"Монолит" - принципиально легальная компания и не занимается пиратством. Мы возлагаем большие надежды на легализацию рынка и будем активно способствовать этому, опираясь на собственные силы и на поддержку единомышленников среди партнеров по бизнесу, государственных и общественных организаций.

Торговая компания "Монолит" стремится к созданию дилерской сети в российских регионах и за рубежом.

Основой бизнеса является сильный менеджерский состав. Монолит постоянно стремится к развитию и совершенствованию своих компетенций. Мы ориентируемся на долгосрочное сотрудничество с нашими партнерами.

ОАО "Монолит-ТК" является коммерческой организацией. Основной целью его деятельности является получение прибыли, направляемой на развитие самого общества и удовлетворение интересов его участников.

Правоспособность общества, как юридического лица, возникла с момента его государственной регистрации.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, в числе которых:

оптово-розничная и посредническая деятельность;

внешнеэкономическая деятельность, создание совместных предприятий по реализации товаров народного потребления;

любые другие виды деятельности, не запрещенные федеральными законами.

ОАО "Монолит-ТК" имеет и вправе иметь в собственности или во владении, пользовании деньги, вещи, имущественные и иные права, стоимость которых отражается на самостоятельном балансе общества. Оно вправе в порядке, определенном действующим законодательством, учредительными документами или решениями общих собраний участников, владеть, пользоваться и распоряжаться, имеющимися у него, деньгами, вещами, имущественными и иными правами, в том числе и переданными участниками в качестве вклада в уставной капитал.

Источниками формирования имущества общества являются:

вклады участников общества;

финансово - хозяйственная деятельность общества;

финансовая и другая материальная помощь физических и юридических лиц;

другие источники формирования в соответствии с действующим законодательством.

К органам управления ОАО "Монолит-ТК" относятся:

общее собрание участников общества;

единоличный исполнительный орган - директор общества;

ликвидационная комиссия общества.

Высшим органом ОАО "Монолит-ТК" является общее собрание участников общества. Все участники общества имеют право присутствовать на общем собрании участников общества, принимать участие в обсуждении повестки дня и голосовать при принятии решений.

Каждый участник общества имеет на общем собрании участников общества число голосов, пропорциональное доле в уставном капитале.

Руководство текущей деятельностью ОАО "Монолит-ТК" осуществляется единоличным исполнительным органом - директором. Директор подчинен общему собранию участников и назначается им сроком на пять лет.

Директор ОАО "Монолит-ТК" может:

без доверенности действовать от имени общества, в том числе представлять его интересы и совершать сделки;

выдавать доверенности на право представительства от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия;

издавать приказы о назначении на должности работников, об их переводе и увольнении, применять меры поощрения и налагать дисциплинарные взыскания;

осуществлять иные полномочия, не отнесенные федеральными законами или уставом к компетенции общего собрания участников общества.

Контроль за деятельностью директора осуществляется ревизором, избираемым ОАО "Монолит-ТК" из числа участников общества или из числа третьих лиц. Ревизор избирается очередным собранием участников сроком на один год.

Ревизор вправе в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности ОАО "Монолит-ТК". По его требованию директор, а также работники общества обязаны давать необходимые пояснения в устной или письменной форме.

ОАО "Монолит-ТК" не обязано публиковать отчетность о своей деятельности, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. Оно обязано хранить по месту нахождения единоличного исполнительного органа документы, предусмотренные федеральным законодательством и иными правовыми актами РФ, уставом, внутренними документами общества, решениями общего собрания участников общества, совета директоров и исполнительных органов.

Организационную структуру ОАО "Монолит-ТК" можно представить в виде следующей схемы (рис.2.1).

Директор

Бухгалтерия

Отдел продаж

Отдел маркетинга

Отдел кадров

Главный бухгалтер

Бухгалтер

Кассир

Начальник отдела продаж

Менеджер

Склад

Начальник отдела маркетинга

Менеджер

Начальник отдела кадров

Инспектор

Рис.2.1 - Организационная структура управления ОАО "Монолит-ТК"

ОАО "Монолит-ТК" может быть добровольно реорганизовано в порядке, предусмотренном федеральными законами. Реорганизация общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Порядок реорганизации общества в указанных формах определяется федеральными законами.

Целями деятельности общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

К основным видам деятельности общества относятся:

внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность, экспортно-импортные операции;

приобретение, владение, управление имуществом;

оказание любых услуг, менеджмент;

представительство иностранных лиц на территории РФ;

создание совместных с зарубежными фирмами предприятий и магазинов;

проведение внешнеторговых и посреднических операций по приобретению за рубежом передовых технологий и оборудования, запасных и комплектующих частей к ним для последующей продажи на территории РФ, а также для собственных нужд;

оказание посреднических услуг;

услуги по продвижению экспортных и импортных товаров, логистика, реклама;

организация и проведение выставок, презентаций, ярмарок, аукционов;

другие виды деятельности не запрещенные Уставом и действующим законодательством РФ.

В табл.2.1 представлены основные технико-экономические показатели деятельности ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

Таблица 2.1

Оценка технико-экономических показателей деятельности ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Отклонение (+,-) | | Темпы роста,% | |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. | 2007г. к 2006г. | 2008г. к 2007г. |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 52173 | 73448 | 132419 | 21275 | 58971 | 140,8 | 180,3 |
| Себестоимость продукции,  тыс. руб. | 46093 | 66083 | 123632 | 19990 | 57549 | 143,4 | 187,1 |
| Численность ППП, чел. | 48 | 46 | 49 | -2 | 3 | 95,8 | 106,5 |
| Производительность труда, руб. | 1086,9 | 1596,7 | 2702,4 | 509,8 | 1105,7 | 146,9 | 169,2 |
| Средняя величина основных фондов, тыс. руб. | 7 986 | 10 791 | 12 450 | 2806 | 1659 | 135,1 | 115,4 |
| Фондоотдача | 6,5 | 6,8 | 10,6 | 0,3 | 3,8 | 104,2 | 156,3 |
| Средняя величина оборотного капитала (оборотных активов), тыс. руб. | 13 563 | 22 355 | 35 500 | 8792 | 13145 | 164,8 | 158,8 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 3,8 | 3,3 | 3,7 | -0,5 | 0,4 | 85,4 | 113,5 |
| Прибыль от продажи, тыс. руб. | 6080 | 7368 | 8787 | 1288 | 1419 | 121,1 | 119,3 |
| Рентабельность,% | 11,7 | 10,0 | 6,6 | -1,7 | -3,4 | 86,0 | 66,2 |

По результатам табл.2.1 можно сделать следующие выводы:

за 2007 г. выручка от продажи продукции увеличилась на 21275 тыс. руб. или 40,8% и составила 73448 тыс. руб., за 2008 г. сумма выручки составила 132419 тыс. руб., что выше предыдущего показателя на 80,3% или 58971 тыс. руб.;

себестоимость товарной продукции (включая управленческие и коммерческие расходы) за 2007 г. увеличилась на 19990 тыс. руб. или 43,4%, за 2008 г. произошло увеличение данного показателя на 87,1% или 57549 тыс. руб., рост себестоимости продукции обусловлен увеличением цен на материалы, используемые в хозяйственной деятельности торгового предприятия;

в 2007 г. наблюдается снижение численности персонала на 2 чел., или на 4,2% по сравнению с 2006 г., однако за 2008 г. среднесписочная численность составила 49 чел., что на 3 чел. выше, чем за 2007 г. и на 1 чел. выше, чем за 2006 г.;

положительным фактором явилось увеличение производительности труда на 46,9% в 2007 г., и на 69,2% в 2008 г.;

в 2007 г. наблюдается рост среднегодовой стоимости основных средств на 2 806,0 тыс. руб. или 35,0% по сравнению с 2006 г., в 2008 г. среднегодовая стоимость основных средств составила 12 450,0 тыс. руб., что выше чем за 2007 г. на 1656,0 тыс. руб. или 15,0%;

в связи с ростом выручки предприятия в 2007 г. увеличилась фондоотдача основных фондов торгового предприятия на 4,2%, также то, что темпы роста среднегодовой стоимости основных средств были ниже, чем выручки от продажи продукции привело к повышению данного показателя и в 2008 г. на 56,3% по сравнению с 2006 г.;

в 2008 г. снизилась оборачиваемость оборотных активов предприятия на 14,6% по сравнению с 2007 г., что является негативным фактором деятельности предприятия, т.к снижение оборачиваемости оборотных средств предприятия ведет к снижению выручки и прибыли от продажи продукции предприятия, в 2008 г. данный показатель повысился на 13,5%;

сумма прибыли от продажи продукции, работ услуг составила в 2007 г.7368 тыс. руб., что выше на 21,1% чем за 2006 г., в 2008 г. также наблюдается рост прибыли от продажи продукции на 19,3% или 1419 тыс. руб. в 2008 г.;

рентабельность продаж составила 11,7% - в 2006 г.; 10,0% - в 2007 г. и 6,6% в 2008 г.

Рентабельность основного капитала рассчитываем делением прибыли от продаж на среднегодовую стоимость основных средств. Данный показатель снижается с 76,1% до 70,6% в 2008 г.

В табл.2.2 представлена динамика активов ОАО "Монолит-ТК" по данным бухгалтерской отчетности за 2006-2008гг.

Таблица 2.2

Динамика активов и пассивов ОАО "Монолит-ТК" за 2006 - 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | | | | | Изменение (+,-) | | | |
| 2006 | | | 2007 | | 2008 | | 2007г. к 2006г. тыс. руб. | Темп роста % | 2008г. к 2007г. тыс. руб. | Темп роста % |
| в тыс. руб. | в% к валюте баланса | | в тыс. руб. | в% к валюте баланса | в тыс. руб. | в% к валюте баланса |
| 1 | 2 | 3 | | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Актив | | | | | | | | | | | |
| 1. Иммобилизованные средства | 97360 | 84,2 | | 107177 | 80,2 | 162175 | 78,5 | 9817 | 10,1 | 54998 | 51,3 |
| 2. Оборотные активы | 18244 | 15,8 | | 26465 | 19,8 | 44535 | 21,5 | 8221 | 45,1 | 18070 | 68,3 |
| запасы | 11728 | 10,1 | | 17523 | 13,1 | 22517 | 10,9 | 5795 | 49,4 | 4994 | 28,5 |
| в том числе:  сырье и материалы; | 11428 | 9,9 | | 17205 | 12,9 | 22198 | 10,7 | 5777 | 50,6 | 4993 | 29 |
| - готовая продукция (товары). | 62 | 0,1 | | - | - | - | - | -62 | -100 | - | - |
| незавершенное производство | 238 | 0,2 | | 318 | 0,2 | 319 | 0,2 | 80 | 33,6 | 1 | 0,3 |
| НДС по приобретенным ценностям | 696 | 0,6 | | 1044 | 0,8 | 1076 | 0,5 | 348 | 50 | 32 | 3,1 |
| ликвидные активы: | 5820 | 5 | | 7898 | 5,9 | 20942 | 10,1 | 2078 | 35,7 | 13044 | 165,2 |
| - денежные средства и краткосрочные вложения; | 246 | 0,2 | | 736 | 0,6 | 4228 | 2 | 490 | 199,2 | 3492 | 5,7 раза |
| - дебиторская задолженность | 5574 | 4,8 | | 7162 | 5,4 | 16714 | 8,1 | 1588 | 28,5 | 9552 | 133,4 |
| Пассив | | | | | | | | | | | |
| 1. Собственные средства | 107374 | | 92,9 | 121969 | 91,3 | 192562 | 93,2 | 14595 | 13,6 | 70593 | 57,9 |
| 2. Заемные средства, всего | 388 | | 0,3 | 127 | 0,1 | 222 | 0,1 | -261 | -67,3 | 95 | 74,8 |
| из них:  долгосрочные; | - | | - | 127 | 0,1 | 222 | 0,1 | 127 | - | 95 | 74,8 |
| - краткосрочные. | 388 | | 0,3 | - | - | - | - | -388 | -100 | - | - |
| 3. Привлеченный капитал | 7842 | | 6,8 | 11546 | 8,6 | 13926 | 6,7 | 3704 | 47,2 | 2380 | 20,6 |
| Валюта баланса | 115604 | | 100 | 133642 | 100 | 206710 | 100 | 18038 | 15,6 | 73068 | 54,7 |

По данным табл.2.2 можно сделать следующие выводы. Структура активов организации за 2007 г. характеризуется следующим соотношением: 80,2% иммобилизованных средств и 19,8% текущих активов.

Активы организации за 2007 г. увеличились на 18038 тыс. руб. (на 15,6%). Отмечая увеличение активов, необходимо учесть, что собственный капитал увеличился в меньшей степени - на 13,6%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

Рост величины активов за 2007 г. организации связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива баланса (в скобках указана доля изменения данной статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

Незавершенное строительство - 7830 тыс. руб. (43,3%)

Запасы - 5777 тыс. руб. (31,9%)

Основные средства - 1927 тыс. руб. (10,6%)

Дебиторская задолженность - 1588 тыс. руб. (8,8%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

Резервный капитал - 14673 тыс. руб. (78,2%)

Задолженность поставщиков - 3061 тыс. руб. (16,3%)

Среди отрицательно изменившихся статей баланса за 2007 г. можно выделить "Запасы: готовая продукция и товары для перепродажи" в активе и "Займы и кредиты" в пассиве (-62 тыс. руб. и - 388 тыс. руб. соответственно);

структура активов организации на последний день 2008 г. характеризуется следующим соотношением: 78,5% иммобилизованных средств и 21,5% текущих активов. Активы организации за 2008 г. увеличились на 73068 тыс. руб. (на 54,7%). Учитывая значительное увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился еще в большей степени - на 57,9%. Опережающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является положительным показателем.

Рост величины активов организации за 2008 г. связан, в основном, с ростом следующих позиций актива баланса:

незавершенное строительство - 53592 тыс. руб. (73,3%);

дебиторская задолженность - 9552 тыс. руб. (13,1%);

запасы - 4993 тыс. руб. (6,8%).

Одновременно, в пассиве баланса за 2008 г. наибольший прирост произошел по строке "Резервный капитал" (+69034 тыс. руб., или 92,1% вклада в прирост пассивов организации в течение рассматриваемого периода (2006 г)).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса за 2008 г. можно выделить "Запасы: расходы будущих периодов" в активе и "Кредиторская задолженность: прочие кредиторы" в пассиве (-66 тыс. руб. и - 1899 тыс. руб. соответственно).

Таким образом, можно сделать вывод об увеличении имущества ОАО "Монолит-ТК" в период с 2006 по 2008 гг.

## 2.2 Анализ финансового состояния

Проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

Коэффициент автономии организации на последний день 2007 г. составил 0,91. Полученное значение говорит о неоправданно высокой доли собственного капитала ОАО "Монолит-ТК" (91%) в общем капитале организации - организация слишком осторожно относится к привлечению заемных денежных средств. Значение коэффициента покрытия инвестиций на конец 2007 г. составило 0,91, что полностью соответствует общепринятому в мировой практике значению (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ОАО "Монолит-ТК" составляет 91%).

Таблица 2.3

Показатели финансовой устойчивости ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормативное значение | Значение показателя | | | Отклонение (+,-) | |
| 2006г. | 2007г. | 2008г. | 2007 г. к 2006 г. | 2008 г. к 2007 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Коэффициент автономии | ≥ 0,5 | 0,93 | 0,91 | 0,93 | -0,02 | 0,02 |
| 2. Коэффициент отношения заемных и собственных средств | ≥ 1,0 | 13,05 | 10,45 | 13,61 | -2,6 | 3,16 |
| 3. Коэффициент покрытия инвестиций | ≥ 0,9 | 0,93 | 0,91 | 0,93 | -0,02 | 0,02 |
| 4. Коэффициент маневренности собственного капитала | ≥ 0,5 | 0,09 | 0,12 | 0,16 | 0,03 | 0,04 |
| 5. Коэффициент мобильности оборотных средств | ≥0,5 | 0,16 | 0,2 | 0,22 | 0,04 | 0,02 |
| 6. Коэффициент обеспеченности материальных запасов | ≥ 0,5 | 0,85 | 0,85 | 1,36 | <0,01 | 0,51 |
| 7. Коэффициент обеспеченности текущих активов | ≥ 0,1 | 0,55 | 0,56 | 0,69 | 0,01 | 0,12 |
| 8. Коэффициент краткосрочной задолженности | - | 1 | 0,99 | 0,98 | -0,01 | <0,01 |

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Считается, что оптимальный диапазон значений коэффициента 0,5-0,6. И хотя на практике норматив для этого показателя не определен, полученное здесь значение говорит о явном недостатке собственного капитала для обеспечения стабильного финансового положения ОАО "Монолит-ТК". Итоговое значение коэффициента обеспеченности материальных запасов (0,85) на 31.12.2007 г. соответствует нормальному значению, т.е. материальные запасы в достаточной степени обеспечены собственными оборотными средствами организации.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности ОАО "Монолит-ТК" значительно превосходит величину долгосрочной задолженности (99% и 1% соответственно). При этом за рассматриваемый период (2007 г) доля долгосрочной задолженности выросла на 1%.

Коэффициент автономии организации на последний день 2008 г. составил 0,93. Данный коэффициент характеризует степень зависимости организации от заемного капитала. Полученное здесь значение говорит о слишком осторожном отношении ОАО "Монолит-ТК" к привлечению заемных денежных средств (собственный капитал составляет 93% в общем капитале организации). Значение коэффициента покрытия инвестиций на конец 2008 г. равно 0,93, что полностью соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала ОАО "Монолит-ТК" составляет 93%).

Значение коэффициента маневренности собственного капитала на последний день декабря 2008 г. составило 0,16. Считается, что оптимальный диапазон значений коэффициента 0,5-0,6. И хотя на практике норматив для этого показателя не определен, полученное здесь значение говорит о явном недостатке собственного капитала для обеспечения стабильного финансового положения ОАО "Монолит-ТК". Итоговое значение коэффициента обеспеченности материальных запасов (1,36) соответствует норме, т.е. материальные запасы в достаточной степени обеспечены собственными оборотными средствами ОАО "Монолит-ТК".

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина краткосрочной кредиторской задолженности ОАО "Монолит-ТК" значительно превосходит величину долгосрочной задолженности (98% и 2% соответственно).

При этом за 2008 г. доля долгосрочной задолженности фактически не изменилась.

В табл.2.4 и 2.5 представлена оценка стоимости чистых активов предприятия по отношению к его уставному капиталу.

Таблица 2.4

Оценка стоимости чистых активов ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | | Изменение (+,-) | |
| 2006г. | | 2007г. | | тыс. руб. | в% к валюте баланса |
| тыс. руб. | в% к валюте баланса | тыс. руб. | в% к валюте баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Чистые активы | 107374 | 92,9 | 121969 | 91,3 | 14595 | -1,6 |
| 2. Уставный капитал | 103213 | 89,28 | 116605 | 87,25 | 13392 | -2,03 |
| 3. Превышение чистых активов над уставным капиталом | 4161 | 3,6 | 5364 | 4,01 | 1203 | 0,41 |

Чистые активы организации на последний день декабря 2007 г. на 5364 тыс. руб. превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение ОАО "Монолит-ТК", полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же необходимо отметить увеличение чистых активов на 13,6% в течение рассматриваемого периода.

Таблица 2.5

Оценка стоимости чистых активов ОАО "Монолит-ТК" за 2007-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Значение показателя | | | | Изменение (+,-) | |
| 2007г. | | 2008г. | | тыс.  руб. | в% к валюте баланса |
| тыс. руб. | в% к валюте баланса | тыс. руб. | в% к валюте баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Чистые активы | 121969 | 91,3 | 192562 | 93,2 | 70593 | 1,9 |
| 2. Уставный капитал | 116605 | 87,25 | 116605 | 56,41 | 0 | -30,84 |
| 3. Превышение чистых активов над уставным капиталом | 5364 | 4,01 | 75957 | 36,75 | 70593 | 32,74 |

Чистые активы организации на конец 2008 г. на 75957 тыс. руб. превышают уставный капитал. Это положительно характеризует финансовое положение ОАО "Монолит-ТК", полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 57,9% за анализируемый период. Приняв во внимание одновременно и превышение чистых активов над уставным капиталом и их увеличение за период, можно говорить о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. Таким образом, практически по всем показателям деятельности предприятия наблюдается рост, что характеризует повышение эффективности деятельности ОАО "Монолит-ТК".

Анализ формирования финансовых результатов дополняется оценкой показателей рентабельности, рассчитываемых по данным отчета о прибылях и убытках. Кроме рентабельности текущей деятельности и рентабельности продукции (по прибыли от продаж) определяется показатель рентабельности продаж, рассчитываемый по чистой прибыли.

В табл.2.6 представлены показатели доходности и рентабельности ОАО "Монолит-ТК".

Таблица 2.6

Показатели доходности и рентабельности ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год | 2008 год | Абсолютное изменение (+,-) |
| 1. Рентабельность текущей деятельности  (Прибыль от продаж / Полная себестоимость проданной продукции),% | 13,2 | 11,2 | 7,1 | -6,1 |
| 2. Рентабельность продаж по прибыли от продаж  (Прибыль от продаж / Выручка от продаж),% | 11,7 | 10,0 | 6,6 | -5,0 |
| 3. Рентабельность по чистой прибыли (Чистая прибыль / Выручка от продаж),% | 8,4 | 7,3 | 4,5 | -3,8 |
| 4. Общая рентабельность  (Прибыль до налогообложения / Выручка от продаж),% | 11,2 | 9,6 | 6,1 | -5,1 |

Динамика развития показателей рентабельности свидетельствует о снижение доходности различных сфер деятельности ОАО "Монолит-ТК". Снижение рентабельности текущей деятельности за анализируемый период 2006 - 2008 гг. на 6,1 свидетельствует о росте затрат на единицу продукции и сокращении доходности операций по реализации товаров (продукции, работ, услуг). Снижение рентабельности продаж, рассчитанной как на основании чистой прибыли, так и на основании прибыли от продаж, свидетельствует о сокращении эффективности реализационной деятельности, имеющей отражение в направлениях и методах маркетинговой политики организации.

В результате можно наблюдать сокращение показателя общей рентабельности на 5,1, характеризующего результативность и доходность всех видов деятельности коммерческой организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что прирост прибыли ОАО "Монолит-ТК" в абсолютном отношении не создал достаточных условий для экономического развития капитала предприятия.

## 2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности организации, являясь основой для определения возможности своевременного и полного расчета по обязательствам фирмы.

Ликвидность баланса характеризуется уровнем покрытия обязательств предприятия соответствующими по возможным срокам обналичивания активами.

Проведение анализа ликвидности баланса осуществляется способом сравнения активов, сформированных по степени их ликвидности с пассивами, группировка которых осуществлялась по срокам погашения.

В табл.2.7 представлена оценка ликвидности ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

На конец декабря 2007 г. коэффициент текущей ликвидности имеет значение, соответствующее норме (2,29 при нормативном значении 2,0 и более). В течение 2007 г. коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,08 процентных пункта.

Для коэффициента быстрой ликвидности нормативным значением является 1,0 и более. В данном случае его значение составило 0,68. Это говорит о недостатке на конец 2007 г. у ОАО "Монолит-ТК" ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.

Таблица 2.7. Расчет коэффициентов ликвидности ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель ликвидности | Значения показателя | | | Отклонение (+,) | | Рекомендованное значение |
| 2006г. | 2007г. | 2008 г. | 2007 г. к 2006 г. | 2008 г. к 2007 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |  |  | 5 |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности | 2,22 | 2,29 | 3,2 | 0,08 | 0,91 | >2,0 |
| 2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности | 0,71 | 0,68 | 1,5 | -0,02 | 0,82 | >1,0 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,03 | 0,06 | 0,3 | 0,03 | 0,24 | >0,2 |

При норме 0,2 и более значение коэффициента абсолютной ликвидности на конец 2007 г. составило 0,06. При этом следует отметить имевшую место положительную динамику - за 2006 г. коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 0,03 процентных пункта.

На 31.12.2008 г. при норме 2,0 и более коэффициент текущей (общей) ликвидности имеет значение 3,2. За 2008 г. коэффициент вырос на 0,91 процентных пункта. Коэффициент быстрой ликвидности также имеет значение, укладывающееся в норму (1,5). Это свидетельствует о достаточности у ОАО "Монолит-ТК" ликвидных активов (т.е. наличности и других активов, которые можно легко обратить в наличность) для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2008 г. имеет значение, соответствующее норме (0,3). При этом за рассматриваемый период коэффициент вырос на 0,24 процентных пункта.

## 2.4 Анализ деловой активности

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Как правило, к этим показателям относятся различные показатели оборачиваемости. Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового положения компании, поскольку скорость оборота средств, то есть скорость превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение скорости оборота средств при прочих равных условиях отражает повышение производственно-технического потенциала фирмы.

Значение показателей деловой активности отобразим в табл.2.8

Таблица 2.8

Показатели деловой активности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормативное значение | Значение показателя | | Отклонение (+,-) |
| 2007 г. | 2008 г. |
| Общий коэффициент оборачиваемости | Выше 0,8 | 3,29 | 3,73 | +0,44 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | Выше 4,0 | 5,02 | 6,61 | +1,59 |
| Коэффициент оборачиваемости собственных средств | Выше 1,0 | 0,64 | 0,85 | +0,21 |

Анализ показателей деловой активности показывает, что на начало и на конец анализируемого периода значение общего коэффициента оборачиваемости соответствовало нормативному значению. Отметим при этом рост значения общего коэффициента оборачиваемости за анализируемый период на 0,44.

Значение коэффициента оборачиваемости запасов также соответствует нормативному как на начало, так и на конец анализируемого периода, что говорит о эффективной системе управления запасами в организации.

Значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала не соответствует нормативному значению и на начало и на конец анализируемого периода, что свидетельствует о нерациональной структуре капитала, чересчур осторожному отношению к привлечению заемных средств для финансирования деятельности организации. Это вызывает снижение оборачиваемости капитала и его рентабельности. Отметим, что за анализируемый период значение коэффициента оборачиваемости собственных средств возросло на 0,21 и приблизилось к нормативно рекомендуемому значению.

На основании полученных данных можно сделать вывод, что за рассматриваемый период времени улучшились значения показателей деловой активности, что положительно сказывается на общей картине финансового состояния предприятия. Однако значение оборачиваемости капитала даже при существующем улучшении не соответствует нормативному значению, что говорит о необходимости дальнейшего совершенствования системы управления структурой капитала.

## 3. Разработка мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО "Монолит-ТК"

## 

## 3.1 Выявление проблем в деятельности предприятия

Данные для факторного анализа приведены в табл.3.1 Сведения об объеме продаж, а также средней цене проданных товаров ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг. были представлены коммерческим директором предприятия.

Таблица 3.1

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Абсолютное изменение, (+,-)  2008 г. к 2006 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Уровень реализации, шт. | 189380 | 244830 | 378340 | 188960 |
| 2. Средняя цена за единицу реализованной продукции, руб. | 275 | 300,0 | 350,0 | 745 |
| 3. Выручка предприятия, тыс. руб. | 52173 | 73448 | 132419 | 80246 |
| 4. Себестоимость проданных товаров, тыс. руб. | 40267 | 56404 | 109945 | 69678 |
| 4.1 затраты на обеспечение основной деятельности, тыс. руб. | 26477 | 36374 | 71464 | 44987 |
| 4.2 фонд оплаты труда, тыс. руб. | 8053 | 11300 | 21989 | 13936 |
| 4.3 отчисления в социальные фонды, тыс. руб. | 3060 | 4294 | 8355 | 5295 |
| 4.4 амортизация, тыс. руб. | 642 | 827 | 1430 | 788 |
| 4.5 прочие затраты, тыс. руб. | 2035 | 3609 | 6707 | 4672 |
| 5. Расходы на продажу, тыс. руб. | 5826 | 9677 | 13687 | 7861 |
| 6. Прибыль от реализации, тыс. руб. | 6080 | 7367 | 8787 | 2707 |

Анализ проведем методом цепных подстановок, результатом чего станет определение степени изменения показателей прибыли за счет каждого фактора, воздействующего на него. Полученные результаты отразим в табл.3.2

По данным, приведенным в табл.3.2, напрашивается вывод, что каждый из анализируемых факторов напрямую повлиял на изменение конечного результата.

Таблица 3.2

Изменение прибыли от продажи ОАО "Монолит-ТК" за счет изменения факторов первого порядка, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Расчет | Изменение (+,-) |
| 1. Общее изменение прибыли | 80246 - 69678 - 7861 | 2707 |
| 2. Изменение прибыли за счет изменения выручки | (132419 - 40267 - 5826) - 6080 | 80246 |
| 3. Изменение прибыли за счет изменения себестоимости | (132419 - 109945 - 5826) - (132419 - 40267 - 5826) | 69678 |
| 4. Изменение прибыли за счет изменения расходов на реализацию | (132419 - 109945 - 136872) - (132419 - 109945 - 5826) | -7861 |

Прибыль от продаж может рассчитываться посредством факторов второго порядка, к которым относятся: объем проданных товаров в натуральном выражении, цена за единицу проданного товара, затраты на осуществление финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия и реализацию продукции по экономическим элементам.

Модель факторов второго порядка можно представить в виде следующей формулы:

(3.1)



гдеVр - объем проданных товаров в натуральных измерителях,

Цр - цена за 1 шт. проданной продукции,

Зм - материальные затраты,

Зт - затраты на оплату труда,

ОСН - отчисления на социальные нужды,

За - амортизация основных средств,

Зпр - прочие затраты,

Кр - коммерческие расходы,

Используя метод цепных подстановок, находим влияние на прибыль от продаж факторов второго порядка. В табл.3.3 приведен анализ факторов второго порядка.

Как видно из табл.3.3, увеличению прибыли способствовали такие факторы второго порядка, как объем проданных товаров (продукции, работ, услуг) и средняя цена продажи. За счет расширения объема продаж, прибыль увеличилась на 51777 тыс. руб. Увеличение средней цены продажи продукции повысило прибыль на 28350 тыс. руб. А такие факторы, как материальные затраты, затраты на заработную плату, отчисления на социальные нужды и прочие затраты отрицательно повлияли на прибыль от продаж. В результате прибыль увеличилась на 2707 тыс. руб.

Таблица 3.3

Изменение прибыли от продаж ОАО "Монолит-ТК" за счет изменения факторов второго порядка, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Расчет | Изменение,  (+,-) |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Общее изменение прибыли от продаж | 80246 - 44987 - 13936-5295-788-4672-7861 | 2707 |
| 2. Изменение прибыли за счет изменения объема проданных товаров | (378 х 275- 40267 - 5826) - 6080 | 51777 |
| 3. Изменение прибыли за счет изменения материальных затрат | (104229 - (71464 + 8053 + 3060 + 642 + 2035) - 5826 - (104229 - (26477 + 8053 + 3060 + 642 + 2035 + 5826) | - 44987 |
| 4. Изменение прибыли за счет изменения затрат на оплату труда | (104229 - (71464 + 21989 + 3060 + 642 + 2035) - 5826) - (104229 - (71464 + 8053 +3060 + 642 + 2035) - 5826) | -13936 |
| 5. Изменение прибыли за счет изменения отчислений от заработной платы | (104229 - (71464 + 21989 + 8355 +642 + 2035) - 5826) - (104229 - (71464 + 21989 + 306642 + 2035) - 5826 | -5295 |
| 6. Изменение прибыли за счет изменения амортизационных отчислений | (104229 - (71464 + 21989 + 8355 + 1430 + 2035) - 5826) - (104229 - (71464 + 21989 +  8355 + 642 + 2035) - 5826) | -788 |
| 7. Изменение прибыли за счет изменения прочих затрат | (104229 - (71464 + 21989 + 8355 + 1430 + 6707) - 5826) - (104229 - (71464 + 21989 +8355 + 1430 + 2035) - 5826 | -4672 |
| 8. Изменения прибыли за счет изменения коммерческих расходов | (104229 - 109945 - 13687) - (104229 - 109945 - 5826) | -7861 |
| 9. Изменения прибыли за счет изменения средней цены единицы проданного товара | (378 х 350 - 123632) - (378 х 275-123632) | 28350 |

В большинстве случаев под результативностью использования прибыли понимают содержание прибыли, характер ее формирования под воздействием различных факторов. Практическая значимость анализа эффективности политики формирования и использования прибыли заключается в правильной оценке тенденций формирования прибыли как показателя эффективности, источника финансирования потребностей расширенного воспроизводства и выплаты доходов собственников, что одновременно позволяет связать уровень финансовых результатов с качеством управления. Оценка качества прибыли дает возможность финансовым менеджерам проводить сравнительный анализ деятельности предприятия с учетом факторов формирования прибыли, принимать обоснованные управленческие решения, использовать результаты анализа качества прибыли в прогнозировании финансовых результатов.

Комплексное влияние цен, финансовых результатов, физического объема продукции, структуры ее ассортимента оценивается с помощью коэффициентов валовой прибыли. Показатель валовой прибыли является расчетным показателем и определяется как разница между выручкой от продажи и себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. Коэффициент валовой прибыли характеризует доходность хозяйственной деятельности при сопоставлении объема продаж и себестоимости. Он отражает динамику объема продаж и динамику себестоимости, характеризует возможности организации в покрытии обычных и прочих расходов и существенно влияет на величину чистой прибыли. Расчет коэффициента валовой прибыли можно представить в виде следующей формулы:

*(*3.2)



где Квп - коэффициент валовой прибыли;

ВП - выручка от продажи продукции;

Срп - себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг).

Величин коэффициента валовой прибыли зависит от метода определения себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг), структуры ассортимента, ценовой политики. Поэтому его оценка зависит от доступности информации об учетной, маркетинговой и ценовой политики организации.

Расчет коэффициента валовой прибыли ОАО "Монолит-ТК" приведен в табл.3.4

Прирост валовой прибыли ОАО "Монолит-ТК" составил 43,2% за 2007 г. и 31,9% за 2008 г., совокупный рост данного показателя составил 88,8%. Используя методы экономико-математического моделирования и факторного анализа, можно оценить влияние факторов коэффициента валовой прибыли и объема продаж на прирост валовой прибыли:

Таблица 3.4

Динамика коэффициентов валовой прибыли ОАО "Монолит-ТК" за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Относительное  изменение, % | |
| 2007 к  2006 гг. | 2008 к  2007 гг. |
| 1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 52173 | 73448 | 132419 | 140,8 | 180,3 |
| 2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 40267 | 56404 | 109945 | 140,1 | 194,9 |
| 3. Валовая прибыль, тыс. руб. | 11906 | 17044 | 22474 | 143,2 | 131,9 |
| 4. Коэффициент валовой прибыли | 0,23 | 0,23 | 0,16 | 100 | 69,6 |

Δ ВП за счет изменения Квп = (ВП1/В1 - ВП0 - В0) х В1,Δ ВП за счет изменения В = (В1 - В0) х ВП0/В0,гдеВП - валовая прибыль;

Квп - коэффициент валовой прибыли;

В - объем продаж

Расчет влияния факторов на формирование валовой прибыли ОАО "Монолит-ТК" приведен в табл.3.5

Таблица 3.5

Расчет влияния факторов на показатель валовой прибыли ОАО "Монолит-ТК"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2008 г. |
| 1. Объем продаж (В), тыс. руб. | 52173 | 132419 |
| 2. Валовая прибыль (ВП), тыс. руб. | 11906 | 22474 |
| 3. Коэффициент валовой прибыли (Квп) | 0,23 | 0,16 |
| 4. Изменение валовой прибыли за счет Квп, тыс. руб. | -9269 | |
| 5. Изменение валовой прибыли за счет В, тыс. руб. | + 18457 | |

Обращают на себя внимание низкие коэффициенты валовой прибыли: 0,23 в 2006 году и 0,16 в 2008 году. Снижение коэффициентов валовой прибыли привело к снижению валовой прибыли ОАО "Монолит-ТК" на 9269 тыс. руб., при этом рост объема продаж в абсолютном выражении обусловило увеличение валовой прибыли на 18457 тыс. руб.

Маржинальный подход к оценке финансовых результатов и структуры затрат при данном объеме продаж предполагает разграничение переменных и постоянных затрат на обеспечение финансово-хозяйственной деятельности и продажу продукции. Признанные коммерческие и управленческие расходы как расходы периода рассматриваются как условно-постоянные расходы. К числу постоянных расходов можно отнести и амортизацию основных средств и прочие расходы. Корректировка себестоимости и валовой прибыли на сумму амортизации и прочих расходов позволит приблизить последний показатель к величине маржинального дохода (как разнице между выручкой и переменными затратами).

Это дает возможность оценить динамику таких показателей, как критический объем продаж, операционный рычаг, запас финансовой прочности и делает выводы о рисках хозяйственной деятельности, связанных с нерациональной структурой затрат и последствиями вероятного снижения объема продаж. Рассчитаем структуру маржинального дохода ОАО "Монолит-ТК" (табл.3.6).

Как видно из табл.3.6, в структуре затрат на обеспечение финансово-хозяйственной деятельности и реализацию продукции ОАО "Монолит-ТК" переменные затраты занимают более 80% и составляют в 2006 году 3759 тыс. руб., в 2008 году возросли до уровня 101808 тыс. руб. Темп роста переменных затрат составил 270,8% или в 2,7 раза. Постоянные затраты увеличиваются в абсолютном выражении в меньших по сравнению с переменными затратами темпах - 256,6% или в 2,6 раза; в 2006 году они составляли 8503 тыс. руб., в 2008 году - 21824 тыс. руб. Почти равнозначное изменение постоянных и переменных затрат обусловлено как развитием основных фондов предприятия, так и влиянием инфляционного роста цен на сырье и материалы и арендную плату за использование торговых помещений. Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды являются прямозависимыми от инфляционного фактора.

Таблица 3.6

Расчет структуры маржинального дохода ОАО "Монолит-ТК", тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год | 2007 год | 2008 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 52173 | 73448 | 132419 |
| 2. Затраты на обеспечение финансово-хозяйственной деятельности и реализацию товаров, продукции, работ, услуг | 46093 | 66081 | 123632 |
| 2.1 Постоянные:  амортизация основных средств  прочие  коммерческие расходы | 8503  642  2035  5826 | 13573  827  3609  9677 | 21824  1430  6707  13687 |
| 2.2 Переменные:  материальные затраты  затраты на оплату труда  отчисления на социальные нужды | 37590  26477  8053  3060 | 51968  36374  11300  4294 | 101808  71464  21989  8355 |
| 3. Маржинальный доход | 14583 | 21480 | 30611 |
| 3.1 Прибыль | 6080 | 7368 | 8787 |
| 4.1 Удельный вес прибыли в маржинальном доходе | 41, 7 | 34,3 | 28,7 |
| 4.2 Удельный вес постоянных расходов в маржинальном доходе | 58,3 | 65,7 | 71,3 |

Относительное сокращение переменных затрат по сравнению с объемом продаж обусловило формирование маржинального дохода в 2006 году в размере 14583 тыс. руб., уровень которого увеличился за анализируемый период до 30611 тыс. руб.

Структура маржинального дохода ОАО "Монолит-ТК" претерпела существенные изменения. Доля прибыли, содержащейся в маржинальном доходе снизилась с 41,69% в 2006 году до уровня 28,7%, при этом доля постоянных затрат, увеличилась, соответственно, на такую же величину. Структуру маржинального дохода в 2008 году можно признать неудовлетворительной, так как увеличивается негативное влияние роста постоянных затрат, снижающих показатель прибыли от продаж. Таким образом, в процессе формирования результата по обычному виду деятельности ОАО "Монолит-ТК" все большее значение приобретают постоянных (долгосрочные) расходы, не поддающиеся быстрому изменению. Рост постоянных затрат в дальнейшем может привести к образованию группы расходов трудно управляемой и усложняющей финансовое состояние предприятия.

Маржинальный доход предприятия позволяет определить предельные показатели финансово - хозяйственной деятельности. Критический объем продаж, операционный рычаг, запас финансовой прочности взаимосвязанные показатели. При определенном (критическом) объеме продаж выручка от продажи становится равной совокупным затратам на обеспечение финансово-хозяйственной деятельности и продажу продукции. Разница между годовым объемом продаж и критическим объемом продаж составляет запас финансовой прочности, который рассматривается как показатель риска. Если снижение объема продаж станет равным запасу финансовой прочности, то финансовый результат будет равен нулю. При снижении объема продаж, превышающем запас прочности, финансовый результат обратиться в убыток. Чем ниже запас прочности, тем выше риск не покрыть постоянные расходы и получить убыток при сокращении объема продаж. Иначе говоря, изменение постоянных расходов не соответствует изменению объема продаж, то есть является экономически обоснованным.

В свою очередь операционный рычаг, являясь величиной обратной величине запаса финансовой прочности, свидетельствует об усилении риска, связанного с нерациональной структурой затрат при данном объеме продаж. Расчет этих показателей приведен в табл.3.7.

За анализируемый период 2006 - 2008 г. г. операционный рычаг возрос с 6,2 до 11,6, а запас финансовой прочности снизился с 16,2 до 6,6, что свидетельствует о неблагоприятной тенденции в формировании финансовых результатов ОАО "Монолит-ТК".

Более высокие темпы роста постоянных расходов по сравнению с объемом продаж меняют структуру маржинального дохода. Снижение коэффициента покрытия постоянных расходов признается отрицательным, так как происходит снижение доли прибыли в маржинальном доходе.

Таблица 3.7

Оценка тенденций формирования прибыли от продаж ОАО "Монолит-ТК", тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Абсолютное изменение (+/-) |
| 1. Выручка от продажи продукции | 52173 | 73448 | 132419 | 80246 |
| 2. Переменные затраты | 37590 | 51968 | 101808 | 64218 |
| 3. Маржинальный доход | 14583 | 21480 | 30611 | 16028 |
| 4. Постоянные затраты | 8503 | 13573 | 21824 | 13321 |
| 5. Прибыль от продаж | 6080 | 7368 | 8787 | 1288 |
| 6. Коэффициент покрытия постоянных затрат (Маржинальный доход / Выручка от продаж) | 0,3 | 0,3 | 0,2 | -0,1 |
| 7. Критический объем продаж (Постоянные расходы / коэффициент покрытия постоянных затрат) | 30368 | 46803 | 94887 | 64519 |
| 8. Операционный рычаг (Переменные затраты / Прибыль от продаж) | 6,2 | 7,1 | 11,6 | 5,4 |
| 9. Запас финансовой прочности, (1/Операционный рычаг),% | 16,2 | 14,2 | 6,6 | -9,6 |

Итак, прибыль от продаж отражает эффективность маркетинговой и финансово-хозяйственной деятельности. Влияние на объем продаж сомнительной дебиторской задолженности можно связать не только с потерей прибыли, но и с недостатками в финансовом управлении. Необоснованный рост затрат и, как следствие, увеличение потребности в оборотном капитале, чрезмерный рост краткосрочных обязательств говорят о несбалансированности финансовых планов. Отсутствие доходов от финансовой вложений может свидетельствовать об отсутствии продуманной инвестиционной политики.

## 3.2 Основные направления совершенствования

В целях более эффективной организации труда и выполнения задач предприятия необходима оптимизация организационной структуры предприятия.

Прежде всего, необходимо выделение в структуре организации юридического отдела, который будет проверять договора на юридическую компетентность, а также решать возникающие юридические вопросы в отношениях с покупателями и заказчиками, а также поставщиками.

Кроме того, как уже отмечалось выше, должен быть выделен отдел финансового анализа.

Кроме внедрения информационной технологии управления финансовым состоянием представляется необходимым в настоящее время осуществить срочные меры для стабилизации финансового состояния предприятия.

Так как наибольшую долю в структуре себестоимости занимают запасы, то необходимо внедрение системы управления запасами, что позволит в ближайшее время снизить эту часть расходов в себестоимости реализуемой продукции.

Кроме того, необходимо решение проблем с соотношением между наиболее срочными пассивами и наиболее ликвидными активами, которое на предприятии стабильно не соблюдается. При этом необходимо отметить тот факт, что краткосрочных пассивов на предприятии нет, то есть предприятие не использует краткосрочные кредиты и займы. В настоящей ситуации представляется возможным привлечение краткосрочного кредита банка для пополнения оборотных средств, что изменит структуру пассива баланса и позволит достичь высокой степени ликвидности баланса.

Исследование показало, что на предприятии удельный вес кредиторской задолженности в структуре финансирования оборотных активов остается высоким (при норме 20-25%), поэтому дальнейшее увеличение кредиторской задолженности с целью снижения финансового цикла может привести к неплатежеспособности предприятия. В этих условиях для сокращения финансового цикла необходимо рациональное управление оборотными активами, в частности снижение запасов и повышение инкассации дебиторской задолженности.

В настоящих условиях оптимальным для предприятия является переход от консервативной к умеренной политике формирования оборотных активов, которая характеризуется средним уровнем риска и рентабельности. Это позволит предприятию повысить эффективность использования оборотных активов, следовательно, и рентабельность.

Для оптимизации размера запасов целесообразно использовать метод разработки научно обоснованных нормативов запасов (нормирование), основанный на планировании и анализе деятельности прошлых лет.

С целью снижения общих затрат (на хранение, размещение и связанных с нехваткой запасов для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности) на обеспечение запасами предлагается использовать логистические системы управления запасами в совокупности с моделью экономически обоснованного размера заказа (модель EOQ) и системой "АВС", согласно которой запасы необходимо разделить на три группы "А, В и С" в зависимости от их стоимости и степени важности для финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия. На основании изучения преимуществ и недостатков логистических систем управления запасами предлагается следующая схема оптимизации запасов на торговом предприятии (Таблица 3.8).

Наибольшее внимание необходимо уделить запасам группам "А" и "В", для которых целесообразно разрабатывать научно-обоснованные нормативы. Для запасов группы "В" предлагается использовать систему с фиксированным интервалом времени между заказами, суть которой заключается в том, что заказы осуществляются в строго равные промежутки времени в текущем периоде. Для группы "А" предлагается использовать систему с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня. Отличие данной системы от предыдущей в том, что заказы осуществляются не только с установленной периодичностью, но и при достижении ими страхового уровня, поэтому данная система позволяет не только избежать завышения запасов, но и их дефицит в случае достижения ими порогового уровня. Данная система эффективна при значительных колебаниях в поставке и потреблении запасов.

Таблица 3.8

Схема оптимизации запасов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группа запасов | Приоритет | Разработка нормативов | Система управления запасами |
| Группа "А" | Максимальный | Используется | Система с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня |
| Группа "В" | Средний | Используется | Система с фиксированным интервалом времени между заказами |
| Группа "С" | Низкий | Не целесообразно | Контролировать раз в месяц, квартал |

При создании сезонных запасов необходимо учитывать следующие факторы (Таблица 3.9).

Таблица 3.9

Факторы, влияющие на создание сезонных запасов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Первичная обработка сырья и материалов | Вторичная обработка сырья и материалов |
| Внешние факторы | | |
| 1 | Стоимость отвлечения средств в запасы (равна % по краткосрочным кредитам) | Стоимость отвлечения средств в запасы (равна% по краткосрочным кредитам) |
| 2 | Изменение цен на готовую продукцию | Изменение цен на сырье и материалы |
| Внутренние факторы | | |
| 3 | Стоимость хранения единицы готовой продукции | Стоимость хранения единицы сырья и материалов |
| 4 |  | Объем потребления сырья и материалов |

Торговая сфера РФ характеризуется высокой сегментацией рынка, что вызывает необходимость агрессивного продвижения на рынки новых видов продуктов путем предоставления выгодных условий коммерческого кредитования. В связи с этим разработаны предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности покупателей и условий предоставления кредита на основе анализа ряда факторов и оценки их по четырехбалльной шкале (Таблица 3.10).

Таблица 3.10. Методика оценки кредитоспособности покупателей и условий предоставления кредита

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Факторы | | Баллы | | | | |
| По 1 баллу | | По 2 балла | По 3 балла | По 4  балла |
| 1 | Срок работы с клиентом | | До полугода | | От полугода до года | От 1 до 3 лет | Более  3 лет |
| 2 | Доля объема продаж в общем объеме продаж компании | | До 5% | | От 5 до 10% | От 10 до 20% | Более  20% |
| 3 | Объем просроченной задолженности | | Более 20% | | От 10 до 20% | От 5 до 10% | До 5% |
| Итоговый балл (произведение проставленных баллов для каждого фактора) | | | | | | | |
| Значение итогового балла | | Группы покупателей | | Условия предоставления кредита | | | |
| От 28 до 64 баллов | | Максимально надежные клиенты | | Максимальный срок и в полном объеме на уровне кредитного лимита | | | |
| От 13 до 27 баллов | | Высоко надежные клиенты | | Ограниченный срок и размер в зависимости от степени риска невозврата долга | | | |
| От 5 до 12 баллов | | Средне надежные клиенты | | Ограниченный срок и размер в зависимости от степени риска невозврата долга | | | |
| До 4 баллов | | Ненадежные клиенты | | Минимальный срок и размер кредита | | | |

Например, кредитоспособность клиента со сроком работы 1 год (2 балла), долей объема продаж в общем объеме продаж компании 5% (2 балла) и объемом просроченной задолженности 8% (3 балла) рассчитывается как произведение проставленных баллов (2\*2\*3=12 баллов). На основе итогового балла контрагенту присваивается статус средне надежного клиента, в соответствии с которым ему предоставляется кредит на ограниченный срок и в ограниченном размере в зависимости от степени риска невозврата долга.

Обобщение современной практики по управлению дебиторской задолженностью позволило выявить целесообразную схему взаимодействия между подразделениями предприятия, согласно которой за продажи и поступления несет ответственность коммерческий отдел, финансовый отдел обеспечивает информационно-аналитическое обслуживание, а юридическая служба - юридическое сопровождение (оформление договоров и обращения в суд.

Исследование распространенных моделей управления денежными средствами Баумоля и Миллера-Орра выявил их общий недостаток, это отсутствие расчетов параметра страхового запаса денежных средств, ориентируясь на который предприятия смогут поддерживать необходимый уровень платежеспособности.

В связи с этим можно предложить расчет размера страхового запаса денежных средств исходя из ожидаемого однодневного расходования денежных средств, умноженный на период (Д), необходимый для конвертации ценных бумаг в денежные средства (3.4):

(3.4)



где Н - страховой размер денежных средств;

КСО - краткосрочные обязательства;

ПОКСО - период оборота краткосрочных обязательств;

С целью недопущения "кассового разрыва" на предприятии предлагается составлять бюджеты движения денежных средств с разбивкой на месяц, квартал, полугодие и год, суть которых заключается в разнесении крупных расходов и доходов равномерно на весь период.

Управление структурой капитала на предприятии предлагается проводить по следующим этапам:

1. определение средневзвешенной стоимости капитала предприятия;

2. расчет эффекта финансового левериджа;

3. определение допустимого уровня финансового риска;

4. определение схемы финансирования (полное самофинансирование, смешанное финансирования);

5. минимизация средневзвешенной стоимости капитала и поддержание ее оптимальной структуры в процессе деятельности предприятия.

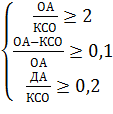
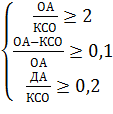
Таким образом, обоснован расчет нормального размера кредиторской задолженности, ориентируясь на который предприятие сможет поддерживать рекомендованный уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, а также выявлять резервы "безопасного" увеличения кредиторской задолженности.

Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия возможна при значении коэффициентов абсолютной ликвидности - от 0,2 до 0,25, текущей ликвидности - от 1 до 2, и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - от 0,1 до 0,5. Пределы значений коэффициентов определены на основе нормативных документов и практики применения коэффициентов, как в России, так и за рубежом.

Реальная величина значения коэффициента определяется с учетом финансового состояния предприятия и его текущих целей и задач. Для предприятия предлагается использовать значение коэффициента абсолютной ликвидности на уровне - 0,2, текущей ликвидности - 2 и обеспеченности текущей деятельности собственными оборотными средствами - 0,1. При проведении расчетов использовались данные ограничения.

В основу расчета положена система неравенств (3.5) для нахождения размера кредиторской задолженности:

(3.5)



где ОА - оборотные активы;

КСО - краткосрочные обязательства;

ДА - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ - дебиторская задолженность;

З - запасы с НДС;

ЗиК - краткосрочные займы и кредиты;

КЗ - кредиторская задолженность;

С учетом того, что ОА = (ДЗ + З + ДА) и КСО = (КЗ + ЗиК), решение данной системы в виде ограничения на размер кредиторской задолженности будет выглядеть так (форм.3.6):

В качестве нормативных значений для вышеперечисленных коэффициентов использованы среднеотраслевые показатели, что позволит оценить положение анализируемого предприятия по сравнению со средним в отрасли. Согласно методу динамической рейтинговой экспресс-оценки, комплексный показатель рассчитывается следующим образом (форм.3.7):

(3.6)



*(*3.7)



Таким образом, выявлена прямая зависимость размера нормальной кредиторской задолженности от размера оборотных активов и обратная зависимость от размеров краткосрочных займов и кредитов.

Оценка эффективности управления финансовым состоянием предлагается проводить по следующей последовательности шагов:

1. построение прогнозного баланса;

2. расчет прогнозных показателей финансового состояния;

3. расчет комплексного показателя оценки финансового состояния.

Для комплексной оценки изменения финансового состояния исследуемого предприятия предлагается использовать метод динамической рейтинговой экспресс-оценки. Расчет комплексного показателя целесообразно проводить на основе небольшого количества показателей, были определены пять из них: коэффициент текущей ликвидности (Кт. л), автономии (Кавт), обеспеченности текущей деятельности СОС (Косос), рентабельности активов (Кра) и оборачиваемости активов (Коа). Данный набор коэффициентов, по нашему мнению, отражает наиболее важные характеристики финансового состояния предприятия как платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность и деловая активность.

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи - повышение доходов - должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности продаж; достаточности и эффективности диверсификации финансово-хозяйственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности продаж, критического объема продаж по видам продукции и подразделениям и т.п.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности.

Вторая задача - снижение расходов - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов *обоснованного* снижения себестоимости продаж. Себестоимость продаж представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе реализации продукции.

Учет и анализ затрат по элементам позволяет рассчитывать и оптимизировать плановые и фактические затраты по предприятию в целом по таким крупным позициям, как оплата труда, топливо и энергия и др.

Что касается методов калькулирования, используемых в отечественной практике, то число их достаточно велико. В западной практике наиболее распространена система директ-костинга, подразумевающая подразделение затрат на условно-постоянные и переменные; первые относятся на затраты текущего (отчетного) периода, вторые - на себестоимость.

Следует подчеркнуть, что фактическая себестоимость продаж формируется исходя из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов и затрат. Увеличение себестоимости, являясь в целом негативным фактом, приводящим к уменьшению прибыли, имеет и некоторый позитивный момент - снижение налога на прибыль. Поэтому в целях противодействия фактам необоснованного занижения налогооблагаемой прибыли некоторые виды расходов регулируются в централизованном порядке путем установления лимитов, норм и нормативов. В частности, прибыль для целей налогообложения увеличивается на суммы:

оплаты процентов по полученным рублевым кредитам сверх установленной ставки рефинансирования Центробанка РФ, увеличенной на три процентных пункта,

оплаты процентов по полученным валютным кредитам в размере, превышающем 15% годовых,

затрат, превышающих нормативы по командировочным расходам (например, установлены нормативы суточных расходов по внутренним и заграничным командировкам, а также ограничения по транспортным расходам),

сверхнормативных представительских расходов (нормативы устанавливаются в процентах от объема выручки),

сверхнормативных расходов на рекламу (нормативы устанавливаются в процентах от объема выручки),

сверхнормативных расходов на подготовку и переподготовку кадров (нормативы устанавливаются в процентах от расходов на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции) и др.

Роль финансовой службы в управлении расходами уже гораздо более значима по сравнению с управлением доходами. Если уровень доходов в значительной степени определяется конъюнктурой рынка, то видами и уровнем расходов можно управлять путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно это реализуется в системе управленческого учета в ходе формирования плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных от плановых значений, выявления причин произошедших отклонений и разработке мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов.

Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только с помощью натурально-стоимостных индикаторов, но и путем регулярного исчисления разнообразных показателей рентабельности.

Товарная стратегия предполагает определенный курс действий торгового предприятия. В ее задачу входит обеспечение преемственности решений и мер по формированию ассортимента, поддержанию конкурентоспособности товаров, нахождению оптимальных товарных ниш (сегментов). Кроме этого сюда входит разработка и осуществление стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров.

В настоящее время часть продукции ОАО "Монолит-ТК" требует дальнейшего ее сопровождения, т.е. гарантийное и постгарантийное обслуживание. Так предлагая данные услуги покупателям ОАО "Монолит-ТК" может привлечь дополнительного покупателя и увеличить рыночную долю данной продукции. Как следствие, это приведет к увеличению объема выручки и прибыли предприятия.

При анализе деятельности ОАО "Монолит-ТК" особое внимание следует уделить рассмотрению влияния такого фактора, как рынки сбыта, так как этот фактор оказывает значительное влияние на уровень среднереализационных цен.

ОАО "Монолит-ТК" реализует свою продукцию по достаточно широкому спектру сбытовых каналов. В силу своей специфики, а также в силу нехватки оборотных средств, предприятие вынуждено устанавливать различные цены на свою продукцию для разных покупателей.

Например, большую часть своей продукции предприятие реализует по договорным, более высоким ценам многочисленным оптовым покупателям (в основном, это юридические лица), а часть продукции реализуется по линии взаимозачетов с различными поставщиками.

В связи с этим рекомендуется увеличить в общей массе долю продукции, продаваемой по договорным, более высоким ценам. Это обусловит повышение среднего уровня цены одной единицы изделия, и в результате увеличит прибыль от реализации продукции.

ОАО "Монолит-ТК" необходимо найти оптимальное соотношение между использованием средств на потребление (нормой распределения) и процентом увеличения собственных средств (внутренними темпами роста).

Для достижения высоких темпов роста оборота нужно повышать возможности увеличения рентабельности собственных средств предприятия.

Если представить фонд потребления как произведение чистой прибыли и нормы распределения прибыли, рентабельность собственных средств может быть рассчитана так:

, (3.8)



где НР - норма распределения прибыли;

ВТР - внутренние темпы роста.

(3.9)



Для ОАО "Монолит-ТК" следует предложить следующий порядок распределения чистой прибыли:

15% - на формирование резервного капитала;

35% - на фонд потребления;

50% - фонд накопления.

В результате проведенного исследования сделаны следующие выводы и разработаны предложения:

1. Разработаны предложения по построению эффективных систем управления запасами, основанные на оптимальном размере заказа с установленной периодичностью и в расчете на каждый месяц года. Предложения по построению эффективных систем управления запасами, были разработаны для предприятий розничной торговли, которые имеют двухуровневую складскую систему: распределительный центр или центральный склад - это основной склад компании (1 уровень), снабжающий все ее отделения основные склады и магазины (2 уровень). В зависимости от того, на какой склад производится заказ, рассчитывается оптимальный размер заказа.

Модель оптимального размера заказа на основе установленной периодичности основана на выявленной закономерности, что в розничных магазинах структура продаж приходящихся на каждый день недели повторяется. Следовательно, можно сделать вывод, что доля продаж каждого месяца в году также одинакова. К тому же от времени года зависит объем продаж того или иного продукта. Следовательно, на каждый конкретный месяц и день недели необходим свой оптимальный объем заказа и запаса. На основе этого предложено использовать корректировочные коэффициенты, которые показывают долю каждого дня недели, месяца в общей структуре продаж за аналогичный период. Чтобы рассчитать, оптимальный объем заказа необходимо среднегодовой объем продаж в натуральных единицах скорректировать на корректировочный коэффициент месяца, сумму корректировочных коэффициентов дней недели и разделить данное произведение на количество данных дней недели в месяце (например, количество понедельников). Было определено, что страховой запас на складах 1 уровня не требуется, так как уже существует определенный резерв товара на складах 2 уровня. Даже если товар закончился на центральном складе, это не значит, что продажи данного товара прекратились, так как этот товар еще есть на складах 2 уровня. Таким образом, резервный запас - это запас товаров на складах 2 уровня. Резервный запас отличается от страхового запаса тем, что его уровень постоянно меняется. Страховой же запас подразумевает снижение уровня запаса в редких случаях. Величина страхового запаса определяется:

в виде процента от спроса во время выполнения заказа;

на основе дневного потребления;

экспертным путем;

на основе среднего отклонения.

Поддержание страхового запаса какого-либо товара требует определенных затрат. Для некоторых товаров предоставляемая страховым запасом гарантия не стоит этих затрат. К таким товарам относятся товары с небольшими сроками хранения, элитная продукция высокой стоимостью и низкой оборачиваемостью (в зависимости от специфики магазина).

Представленную модель необходимо применять в тех случаях, когда точно известно, что поставка происходит несколько раз в неделю или месяц по определенным дням. В данной системе заказы делаются в строго определенное время. Объем заказа рассчитывается при условии стабильности системы. В случае возникновения отклонений в работе системы, например задержке в поставки следующий размер заказа корректируется. Модель с установленной периодичностью заказа товаров не требует регулярного контроля количества запаса, учитывает сезонные колебания продаж, проста и понятна. На практике использование данной модели эффективно, если отсутствует систематические сбои в поставке и реализации товаров.

Методика расчета оптимального размера заказа в расчете на каждый месяц года дополнена определением корректировочных коэффициентов месяца. При использовании данной методики оформление заказа производится при достижении запасом порогового уровня. Величина порогового уровня зависит от того на склад первого или второго уровня происходит заказ. При заказе на склад 1 уровня страховой запас не требуется.

Недостатком данной модели управления запасами является постоянный учет запасов на складе. В случае значительных колебаний спроса и систематических перебоях в поставках, наиболее эффективной является модель оптимального размера заказа в расчете на каждый месяц года. Надо отметить, что при использовании данной модели управления запасами их общий уровень несколько выше. Однако, использование данной системы позволяет избежать сбоев в реализации продукции.

Применение модели оптимального размера заказа в расчете на каждый месяц года позволит не создавать неликвидные товарные запасы. Отсутствие неликвидных запасов, в свою очередь, повышает, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность (высвобождающиеся средства могут приносить дополнительный доход), следовательно, финансовую устойчивость предприятия.

Исследованы вопросы по оптимизации величины остатков денежных средств на основе модели Баумоля. Модель Баумоля была усовершенствована с учетом отраслевой специфики предприятий розничной торговли, на основании выявленной закономерности, что среднегодовая структура продаж при прочих равных условиях одинакова, следовательно, примерно одинакова и структура закупок у поставщиков предприятия. Таким образом, расчет оптимальной величины денежных средств был дополнен определением корректировочных коэффициентов месяца. Проработаны этапы формирования оптимальной политики управления денежными активами, как центральным элементом системы управления финансовой устойчивостью российских торговых предприятий. Разработана методика управления остатками денежных средств на предприятиях с учетом ожидаемых поступлений и выплат. Повышение эффективности управления денежными средствами, как наиболее ликвидными активами, позволит повысить платежеспособность предприятия, а также приведет к повышению эффективности их использования.

Для увеличения общей массы прибыли и как следствие повышение всех показателей рентабельности, была разработана схема по оптимизации налоговой нагрузки торговых предприятий при обложении единым налогом на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Суть данной схемы по снижению ЕНВД заключается в следующем. Величина ЕНВД для розничной торговли зависит от площади и ассортимента магазина (коэффициент К2). Существуют такие товары, на которые корректирующий коэффициент К2 выше.Т. е., при наличии данных товаров в ассортименте торгового предприятия повышенный коэффициент К2 берется со всей площади торгового зала. При торговле несколькими группами товаров, на которые установлены разные значения корректирующего коэффициента базовой доходности К2, расчет единого налога осуществляется по максимальному значению указанного коэффициента. Для снижения налоговой нагрузки необходимо создать в одном помещении два торговых предприятия с разным ассортиментом. Одно, из которых будет заниматься продажей товаров на меньшей площади, которые облагаются повышенным коэффициентом К2, а другое реализовывать весь остальной ассортимент на большей площади.

Выявленная зависимость выручки предприятий розничной торговли от времени года и режима работы, определила внесение поправки в Налоговый кодекс РФ, в части дополнения расчета вмененного дохода для розничной торговли коэффициентом К3, который зависел бы от времени года и режима работы предприятия. Введение К3 позволило бы оптимально распределить налоговую нагрузку на торговое предприятие в течение года: за первый и четвертый квартал предприятия платили меньше, чем за второй и третий квартал.

Исследованы вопросы, связанные со сбалансированным ценообразованием, позволяющие не только увеличить рентабельность предприятия, но и оборачиваемость. Суть сбалансированной системы торговой наценки заключается не только в выборе товаров - "убыточных лидеров продаж", на которые устанавливается минимальная наценка, но и определение таких номенклатурных позиций, на которые наценка максимальна. Даны рекомендации по выбору товаров, на которые устанавливается минимальная и максимальная наценка. К "убыточным лидерам продаж" можно отнести:

товары, пользующиеся устойчивым, повышенным спросом на данном предприятии розничной торговли;

товары повседневного спроса.

К номенклатурным позициям, на которые наценка максимальна можно отнести:

товары премиум класса (элитные товары);

товары, которые пользуются устойчивым, но относительно не высоким спросом.

товары, основные покупатели которых, как правило, не обращают внимание на цену. Например, молодые люди, мужчины.

Определены операционные способы получения прибыли торговыми предприятиями, которые не связаны непосредственно с торговой деятельностью. В их числе:

плата за вхождение в сеть;

ретро-бонус;

доход от оказания маркетинговых услуг;

эксклюзивные продажи продукции поставщика в торговой точке;

сдача в аренду торговых площадей для проведения промо-акций, дегустаций, розыгрышей призов и т.д.

плата за размещения рекламных материалов в торговом зале;

продажа эфирного времени на внутреннем радио для рекламы товаров, продающихся в магазине;

продажа места в корпоративной газете для рекламы товаров, продающихся в магазине;

плата за лучшее место на торговом оборудовании;

плата за представленный в торговой точке ассортимент продукции того или иного поставщика.

На основе зарубежной практики разработана и обоснована стратегия закупок на основе добровольного объединения. Суть стратегии заключается в объединении торговых предприятий под одним брендом, при чем участники объединения остаются юридически независимыми. Преимущества данного объединения являются:

А. Создание общего бренда, который будет узнаваем большим числом потенциальных покупателей.

Б. Проведение общей рекламной компании.

В. Заключение договоров с поставщиками-посредниками или даже напрямую с производителями на более выгодных условиях.

Г. Юридическая защита своих учредителей.

Д. Проведение различных тренингов, семинаров с целью обучения персонала торгового предприятия новым тенденциям рынка розничной торговли.

Предложено объединение в двух формах: создание некоммерческой организации, создание юридического лица, которое будет заниматься закупками.

Определены плюсы и минусы этих форм. Второй вариант - создание юридического лица, которое будет заниматься закупками - сопряжен с некоторыми трудностями: необходим уставный капитал; необходимо вести налоговый учет и уплачивать налоги; проблема с принятием и исключением новых членов.

В процессе исследования были определены основные правила мерчендайзинга, применение которых позволит повысить оборачиваемость запасов торгового предприятия, т.к от 70 до 80% покупателей магазинов принимают решение о покупке того или иного товара непосредственно на месте продажи. Мерчендайзинг - это система мероприятий, проводимых в микромире магазина и направленных на то, чтобы покупателю было удобно, приятно, выгодно с точки зрения ценности совершать покупки.

Применение новых разработанных методов и усовершенствование существующих методов по управлению ликвидностью, рентабельностью, оборачиваемостью и финансовой устойчивостью в узком смысле, позволит повысить финансовую устойчивость предприятия розничной торговли.

## 3.3 Экономическая эффективность внесенных предложений

Рассчитаем изменение средней цены реализации продукции ОАО "Монолит-ТК" в зависимости от рынков сбыта продукции в табл. 3.11.

В результате изменения цены единицы продукции ОАО "Монолит-ТК" получит дополнительной суммы прибыли от продаж:

15 х 39539 = 593 тыс. руб.

Размер чистой прибыли, полученной в результате внедрения предлагаемого мероприятия, т.е. без учета налога на прибыль, составит:

593 - (59,3 х 0,24) = 450 тыс. руб.

Таблица 3.11

Влияние изменения структуры реализации на изменение цены единицы продукции ОАО "Монолит-ТК"

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рынки сбыта | Средняя цена единицы продукции, руб. | Объем продаж, шт. | | Структура продаж,% | | | Изменение цены единицы продукции, руб. |
| факт | план | факт | план | Отклонение |
| 1. Постоянным клиентам | 3200 | 156200 | 143940 | 41 | 36 | -5 | -16 |
| 2. Договорные продажи | 3500 | 205300 | 234400 | 54 | 59 | +5 | +175 |
| 3. Прочие | 3300 | 16840 | 17050 | 5 | 5 | - | - |
| ВСЕГО | - | 378340 | 395390 | 100 | 100 | - | 15 |

В связи с изменением рынков сбыта продукции средний уровень цены одной единицы изделия увеличился на 5% в общей массе доли продукции, продаваемой по договорным ценам, сумма чистой прибыли увеличилась на 450,0 тыс. руб.

В табл.3.12 отражено влияние разработанных мероприятий на основные показатели деятельности ОАО "Монолит-ТК".

Таблица 3.12

Основные показатели деятельности ОАО "Монолит-ТК" в результате изменения структуры продаж

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Показатели | Отчетный период | Плановый период |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Выпуск продукции в отчетном периоде, шт. | 378340 | 395390 |
| 2 | Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 132419 | 149409 |
| 3 | Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 123632 | 127493 |
| 4 | Валовая прибыль, тыс. руб. | 8787 | 21916 |
| 5 | Затраты на 1 рубль проданных товаров, р. | 0,93 | 0,85 |
| 6 | Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности,% | 7,9 | 14,0 |
| 7 | Рентабельность продаж,% | 6,6 | 7,1 |

Увеличение объемов реализации продукции приведет к необходимости расширения рынка сбыта, поиска наиболее выгодных партнеров. Это достигается путем стимулирования работников сбыта (менеджеров) с помощью введения повременно-премиальной системы оплаты труда. Предлагается доплата менеджеру по сбыту определенного процента от суммы дополнительно заключенных договоров с покупателями.

Такое стимулирование повысит заинтересованность работников сбыта в поиске новых сбытовых каналов, в заключении договоров на более выгодных условиях. Это приведет к получению дополнительной прибыли предприятия.

В результате предложенного мероприятия получим следующие результаты. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг:

38434 х 3650 = 140284 тыс. руб.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг:

38434 х 3000 = 115302 тыс. руб.

Валовая прибыль:

140284 - 115302 = 24982 тыс. руб.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия:

24982 - (2498,2 х 0,24) = 18986 тыс. руб.

Прирост чистой прибыли:

18986 - 17253 = 1733 тыс. руб.

Темп прироста объемов реализации продукции:



Прирост производительности труда в целом по предприятию:



Экономический эффект от данного мероприятия представлен в табл.3.13.

В результате предложенных мероприятий экономического стимулирования работников ОАО "Монолит-ТК" существенно повысится производительность труда, а, следовательно, результативность использования рабочего фактора и других факторов.

Также одним из эффективных путей максимизации прибыли и повышения эффективности деятельности предприятия является обоснованный выбор метода начисления амортизации основных фондов. Использование нелинейных методов начисления амортизационных отчислений позволяет регулировать уровень налогооблагаемой прибыли и соответственно, оптимизировать налогообложение. Это позволяет большую часть средств пускать на дальнейшее развитие финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия, обновление и модернизацию используемых основных фондов.

Таблица 3.13

Экономический эффект от повышения мотивации сотрудников ОАО "Монолит-ТК"

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение |
| 1. Себестоимость единицы реализуемой продукции, р.  факт  план | 2900  3000 |
| 2. Цена единицы реализованной продукции, р.  факт  план | 3500  3650 |
| 3. Выручка, тыс. руб.  факт  план | 132419  140284 |
| 4. Объем реализации, штук  факт  план | 378340  384340 |
| 5. Балансовая прибыль, тыс. руб.  факт  план | 22701  24982 |
| 6. Налоговые отчисления, тыс. руб.  факт  план | 5448  5996 |
| 7. Прибыль в распоряжении предприятия, тыс. руб.  факт  план | 17253  18986 |

Поэтому в целях снижения затрат на единицу изделия и увеличения рентабельности продаж и продукции рекомендуется выбирать метод начисления амортизации, позволяющий устанавливать цену продукции, покрывающую реализационные затраты, таким образом, чтобы цена продаж была допустимой как для предприятия, так и для потребителей продукции.

## Заключение

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. При этом необходимо решать следующие задачи:

l. Ha основе изучения взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия.

2. Прогнозировать возможные (финансовые результаты, экономическую рентабельность исходя из реальных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов и разработанных моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использованияресурсов.

3. Разрабатывать конкретные мероприятия, направленные на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Для оценки устойчивости финансового состояния предприятия используется система показателей, характеризующих изменения:

структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования;

эффективности и интенсивности использования капитала;

платежеспособности и кредитоспособности предприятия;

запаса финансовой устойчивости предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия основывается, главным образом, на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции сложно привести в сопоставимый вид. Относительные показатели анализируемого предприятия можно сравнить с:

общепринятыми "нормами" для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;

аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;

аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

Методика анализа финансового состояния использует шесть основных приемов:

горизонтальный (временной) анализ;

вертикальный (структурный) анализ;

трендовый анализ;

анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов);

сравнительный анализ;

факторный анализ.

Анализ финансового состояния включает этапы:

Выявление важнейших характеристик баланса: оценку общей стоимости имущества, оценку соотношения иммобилизованных и мобильных средств, собственных и заемных средств. Здесь важно сопоставить динамику валюты баланса и динамику объема реализации и прибыли.

Анализ изменений в составе и структуре активов и пассивов.

Оценка платежеспособности с помощью показателей: коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента промежуточного покрытия и коэффициента текущей/ликвидности.

Оценка кредитоспособности предприятия.

Оценка финансовой устойчивости предприятия.

Анализ ликвидности баланса.

По результатам анализа производится регулирование баланса, составляется прогнозный баланс и дается оценка перспективной ликвидности предприятия. При этом следует учитывать, что показатели, характеризующие финансовое состояние, будут различаться по стадиям развития систем. Нормативные значения показателей платежеспособности характерны для стадии развития и начала стадии зрелости систем.

Прибыль ОАО "Монолит-ТК" подлежит налогообложению в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ. Чистая прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и иных платежей в бюджет, поступает в полное его распоряжение и используется ОАО "Монолит-ТК" самостоятельно.

Выручка от продажи товаров, продукции (работ, услуг) ОАО "Монолит-ТК" возросла за 2007 г. на 21275 тыс. руб. или 40,8% по сравнению с 2006 г, за 2008 г. выручка увеличилась на 58971 тыс. руб. или тыс. руб. или 80,3%. Увеличение выручки от продаж обусловлено ростом объемов товарной продукции в натуральном выражении на 99,7%. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг возросла на 40,1% или 16137 тыс. руб. за 2007 г. по сравнению с 2006 г. За 2008 г. данный показатель увеличился на 53541 тыс. руб. или 94,9%. Неравномерное увеличение выручки от продаж и себестоимости проданных товаров на фоне роста объемов производства обусловлено также и влиянием ценового фактора, значительно отразившегося на формирование себестоимости товарной продукции.

Проведенный факторный анализ прибыли от продажи продукции выявил, что основное влияние на размер получаемой прибыли оказывает объем реализованной продукции, увеличение которого на 153,8% вызвало прирост прибыли от реализации на 2707 тыс. руб.

Но такие факторы, как материальные затраты, затраты на оплату труда, коммерческие расходы оказали на размер суммы прибыли отрицательное влияние.

Незначительное увеличение в абсолютном выражение прочих доходов на сумму 93 тыс. руб. за 2008 г. в сравнении с прочими расходами не повлияло на снижение прибыли до налогообложения. Так, прочие доходы увеличились за анализируемый период на 93 тыс. руб. Прочие расходы ОАО "Монолит-ТК" представлены процентами к уплате и прочими расходами.

Проценты к уплате отмечаются в 2008 г. в размере 812 тыс. руб., прочие расходы снизились на 35 тыс. руб. за 2007 г. и на 154 тыс. руб. или 46,4% в 2008 г. Проценты к уплате учитывают проценты, предназначенные выплате за пользование предоставленными денежными средствами в виде кредитов и займов. Прочие расходы учитывают те же денежные средства, что и прочие доходы, за той лишь разницей, что прочие расходы подлежат уплате самой организацией.

Прибыль до налогообложения в 2007 г. составляла 5820 тыс. руб., в 2008 г. она возросла до уровня 7890 тыс. руб., т.е. на 35,6%.

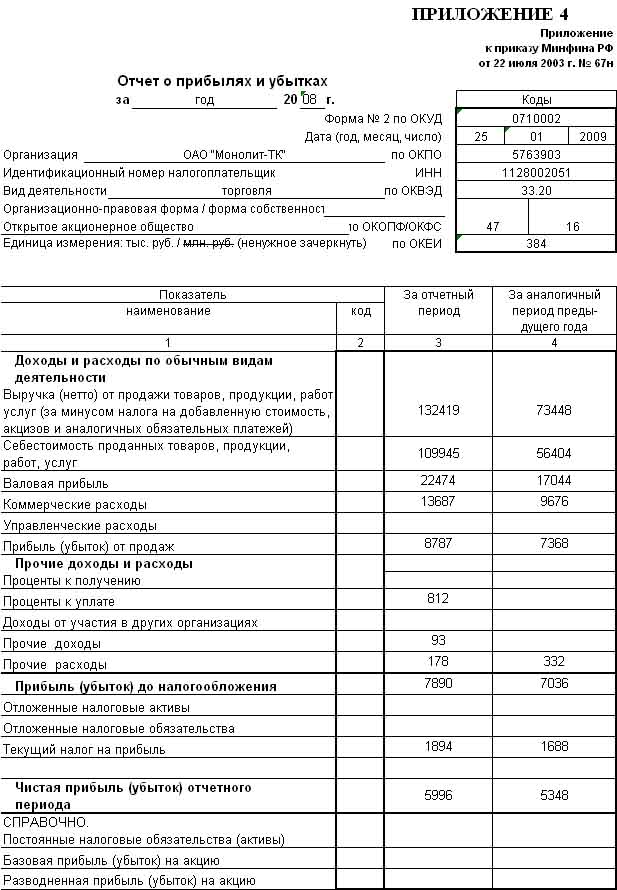
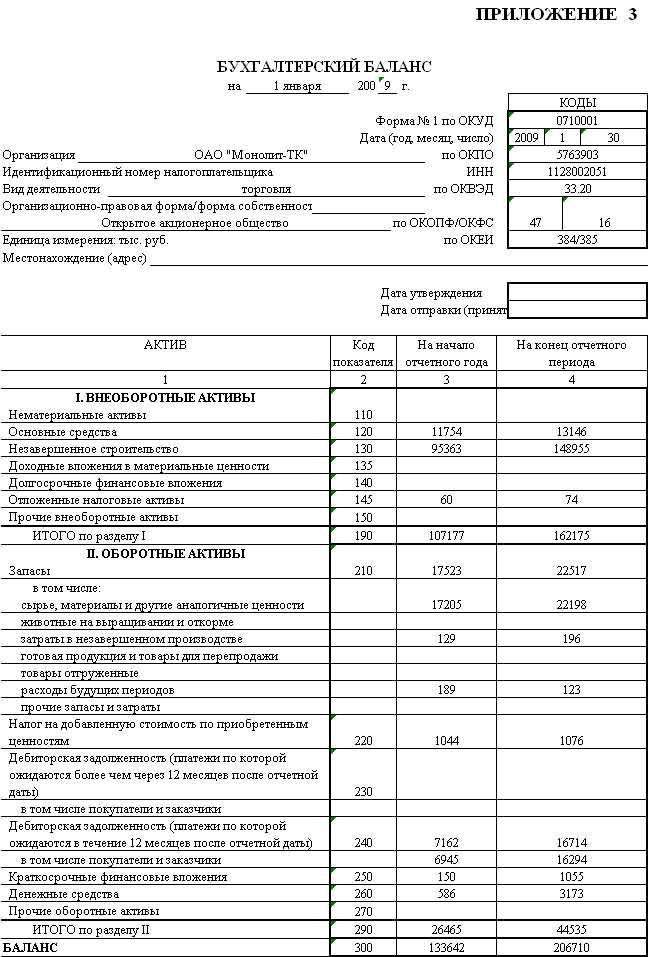
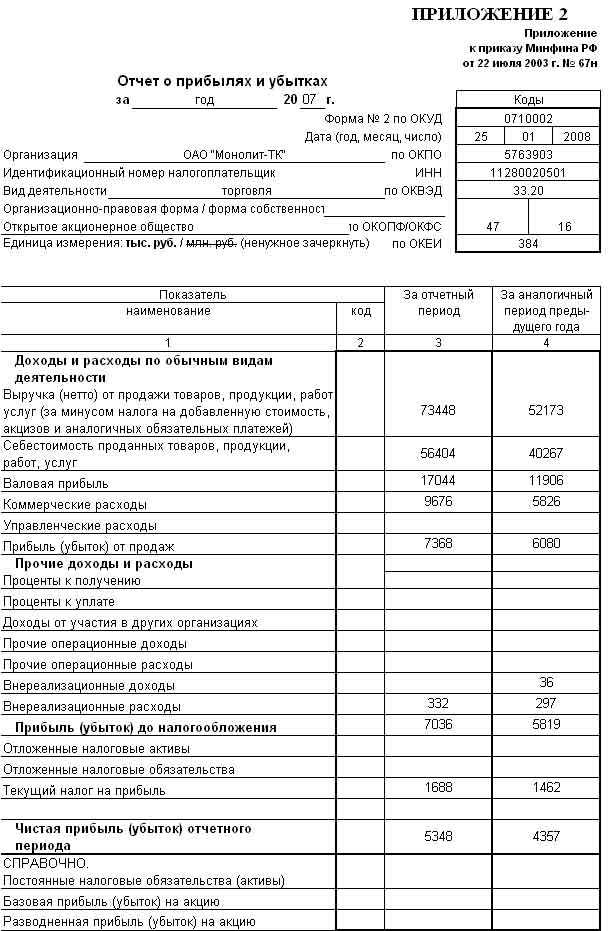
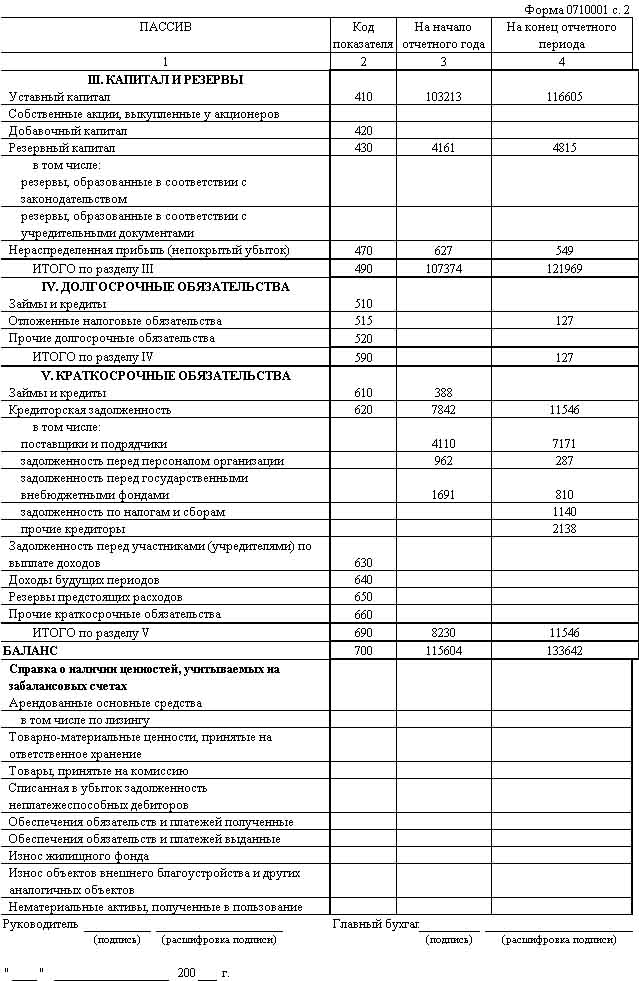
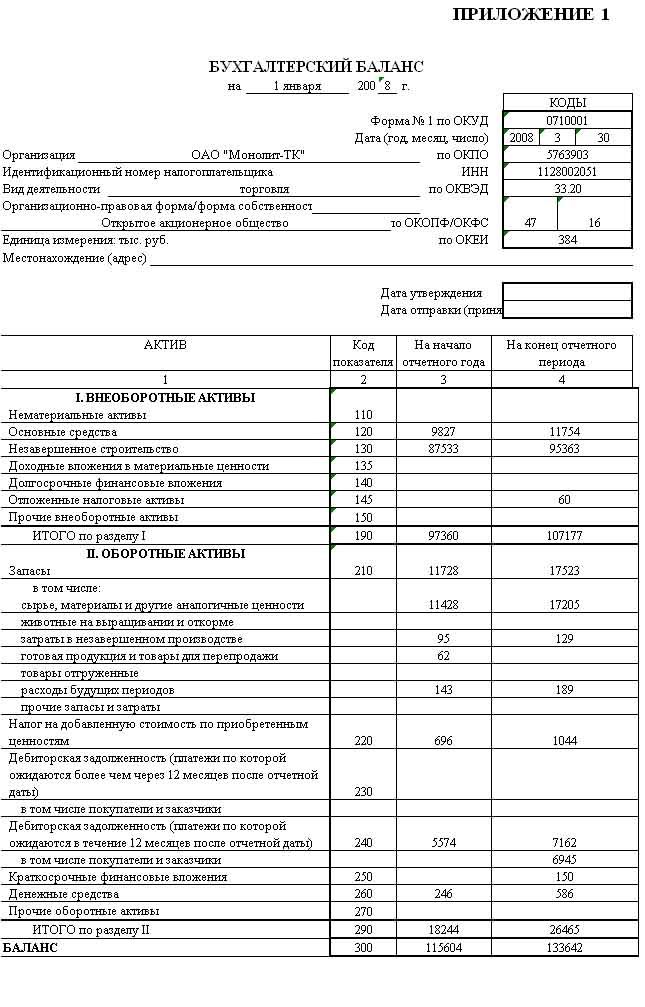
Это обусловило повышение чистой прибыли предприятия при данных условиях развития на 1638 тыс. руб. или 37,6% по сравнению с 2006 г.

Таким образом, увеличение объемов реализации товарной продукции и некоторое увеличение себестоимости единицы реализованной продукции (3,8%), наличие прочих доходов и расходов в общем итоге предопределило увеличение чистой прибыли ОАО "Монолит-ТК" на 37,59%.

## Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, №5, ст.410.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 08.02.1998 №14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" // Собрание законодательства РФ, 16.02.1998, №7, ст.785.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 №127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" // Собрание законодательства РФ, 28.10.2002, №43, ст.4190.
4. Закон Российской Советской Федеративной Социалистической Республики от 22.03.1991 №948-1 "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" // Ведомости СНД и ВС РСФСР, 18.04.1991, №16, ст.499.
5. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998 №34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, №23, 14.09.1998.
6. Авдеев В.В. Оценка финансового состояния торговой организации // Финансовые и бухгалтерские консультации, 2008, №8.
7. Барногльц С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений, М.: Финансы и статистика, 2006 - 427 с.
8. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2007.
9. Бороненко С.А., Маслова Л.И., Крылов С.И. Финансовый анализ предприятий. - Екатеринбург: Изд. Урал. гос. университета, 2006. - 340 с.
10. Бочаров В.В. Финансовый анализ: - СПб. Питер, 2006. - 240с.
11. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. - М.: ООО Олимп-Бизнес, 2006. - 656 с.
12. Бурцев В.В. Управление прибылью предприятия // Финансовый менеджмент, № 4. - 2006. - с.12-18.
13. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 615с.
14. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент, 6, 2002.
15. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и Сервис, 2007. - 368 с.
16. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: - Минск: Интерсервисс; Экоперспектива, 2005. - 576 с.
17. Ефимова О.В. Годовая отчетность для целей финансового анализа // Бухгалтерский учет. - 2006. - № 2. - С.66-72.
18. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия. - М.: ВЛАДОС, 2006 - 194 с.
19. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2007.
20. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. - М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2005. - 397 с.
21. Жуков В.Н. Формирование финансовых результатов для целей анализа // Бухгалтерский учет. - 2006. - № 12. - С.4-11.
22. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учебник. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 624 с.
23. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 768 с.
24. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). - Спб.: Проспект, 2007.
25. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Зеркало, 2006 - 529 с.
26. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации. - М.: Эксмо, 2007.
27. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия / Под. ред. А.И. Бужинского, А.Д. Шеремета - М.: Финансы и статистика, 2006 - 457 с.
28. Миллер Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах: Учебное пособие. - М.: Экономика, 2006.
29. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. - М.: Финансы, "ЮНИТИ", 2006. - 437 с.
30. Пласкова Н., Тойкер Д. Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа /Финансовая газета. Региональный выпуск, N 35, август 2006 г. - СПС "Гарант"
31. Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. Курс рыночной экономики. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. - 419 с.
32. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е издание. - Минск: ООО "Новое знание", 2006 - 688 с.
33. Сотникова Л.В. О формировании финансовых результатов. // Бухгалтерский учет. - 2006. - №1. - С.15-21.
34. Тронин Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия. - М.: Альфа-Пресс, 2007.
35. Тупицын А.Л. Управление финансовой устойчивостью предприятия. - Новосибирск, 2006. - 100 с.
36. Фадеева Т.А. Оценка финансового состояния организации // Налоговое планирование, 2004, №4.
37. Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ. / Под. ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. - М.: ИНФРА-М,. 2006. - 417 с.
38. Финансы / Под ред. Дробозиной Л.А. -М.: Финансы, 2006 - 427 с.
39. Шеремет Д.А., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА-М, 2003. С.211.

## Приложения



1. Тупицын А.Л. Управление финансовой устойчивостью предприятия. - Новосибирск, 2006. – 100 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Фадеева Т.А. Оценка финансового состояния организации // Налоговое планирование, 2004, №4. [↑](#footnote-ref-2)
3. Тронин Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия. - М.: Альфа-Пресс, 2007. [↑](#footnote-ref-3)
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 768 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Авдеев В.В. Оценка финансового состояния торговой организации // Финансовые и бухгалтерские консультации, 2008, №8. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: – Минск: Интерсервисс; Экоперспектива, 2005. – 576 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Ефимова О.В. Годовая отчетность для целей финансового анализа // Бухгалтерский учет.- 2006.- № 2 .- С.66-72. [↑](#footnote-ref-7)
8. Жуков В.Н. Формирование финансовых результатов для целей анализа// Бухгалтерский учет. - 2006.- № 12. - С.4-11. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Зеркало, 2006 – 529 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия / Под. ред. А.И. Бужинского, А.Д. Шеремета – М.: Финансы и статистика, 2006 – 457 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Бурцев В.В. Управление прибылью предприятия // Финансовый менеджмент, № 4. – 2006. – с. 12-18. [↑](#footnote-ref-11)
12. Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ./ Под. ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. — М.: ИНФРА-М,. 2006. – 417 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Миллер Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах: Учебное пособие. - М.: Экономика,2006. [↑](#footnote-ref-13)
14. Ковалев В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения).-Спб.: Проспект,2007. [↑](#footnote-ref-14)
15. Тронин Ю.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия. - М.: Альфа-Пресс, 2007. [↑](#footnote-ref-15)
16. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2007. [↑](#footnote-ref-16)
17. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации. - М.: Эксмо,2007. [↑](#footnote-ref-17)
18. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика,2007. [↑](#footnote-ref-18)
19. Грачев А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период // Финансовый менеджмент, 6, 2002. [↑](#footnote-ref-19)
20. Шеремет Д.А., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2003. С. 211. [↑](#footnote-ref-20)
21. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и Сервис, 2007. – 368 с. [↑](#footnote-ref-21)