**СОДЕРЖАНИЕ:**

ВВЕДЕНИЕ:

1. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ:

1.1. Общая характеристика предприятия:

1.2. Состав и структура предприятия

1.3. Характеристика персонала и оплата труда

1.4. Выпускаемая продукция и оказываемые услуги

1.5. Экономическая среда и конкуренты

2. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

2.1. Анализ имущественного положения организации.

2.2. Анализ трудовых показателей.

2.3. Анализ финансовой устойчивости организации.

2.4. Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

3. ПРОБЛЕМЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

3.1. Теоретические вопросы определения направлений укрепления финансового состояния.

3.2. Выявление основных проблем укрепления финансового состояния в организации и построение «дерева проблем».

3.3. Разработка вариантов управленческих решений по укреплению финансового состояния.

4. ВЫБОР И ОБОСОНОВАНИЕ РЕШЕНИЯ ПО УКРЕПЛЕНИЮ

ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.

4.1. Расчет потребности в ресурсах для реализации решений.

4.2. Источники формирования ресурсов для реализации решений

4.3. Анализ достоинств и недостатков предлагаемых решений

4.4. Выбор управленческого решения и возможности улучшения финансового состояния

4.5. План реализации проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

**Введение**

К особенностям формирования рыночных отношений в нашей стране следует отнести усилие конкурентной борьбы, технологические изменения, компьютеризацию обработки экономической информации, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменяющиеся процентные ставки и курсы валют. В этих условиях перед менеджерами стоит множество вопросов: какой должна быть стратегия и тактика современного предприятия, как рационально организовать финансовую деятельность предприятия, чтобы обеспечить его дальнейшее процветание, как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами, каким образом определить факторы хозяйственной деятельности, обеспечивающие устойчивое финансовое состояние предприятия и многие другие…

На эти и другие жизненно важные вопросы может дать ответ – объективный анализ хозяйственной деятельности. Его материалы позволяют выявить наиболее рациональные направления расправления материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Известно, что любые ресурсы ограничены и добиться максимального эффекта их использования можно, не только за счет увеличения объема, но и путем оптимального соотношения разных видов ресурсов.

Финансовое состояние – комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. Это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Анализ хозяйственной деятельности как специальная область научных знаний постоянно развивается в соответствии с изменениями, происходящими в экономике и практике учете. Так, разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий обусловило соответствующее разделение анализа хозяйственной деятельности.

В конечном результате после анализа руководство предприятия получает картину его действительного состояния, а лица, непосредственно не работающие на данном предприятии, но заинтересованные в его финансовом состоянии (например, кредиторам, которые должны быть уверены, что им заплатят; аудиторам, которым необходимо распознавать финансовые хитрости своих клиентов; вкладчикам и др.) - сведения, необходимые для беспристрастного суждения (например, о рациональности использования вложенных в предприятие дополнительных инвестиций и т.п.).

В данной дипломной работе приведен анализ деятельности за 2004, 2005 и 2006 года компании ООО «ТАЙМ-1». Анализируя разные показатели баланса, рассчитав аналитические коэффициенты, анализируя каждый из них в отдельности, сможем сделать выводы о финансовом состоянии предприятия. Анализ трудовых показателей даст полную картину об эффективности использования этих ресурсов. Подробное рассмотрение этих коэффициентов позволит оценить работу предприятия и предложить исправление ее улучшения.

Занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления - вот первоочередные задачи руководителя предприятия. При помощи правильного анализа деятельности компании принимаются более объективные финансовые и управленческие решения.

Управленческие решения и действия сегодня должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всесторонним экономическом анализе. Они должны быть научно обоснованными, мотивированными, оптимальными. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность. Недооценка роли анализа эффективности хозяйственной деятельности и ее оценки, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят чувствительные потери.

Главная цель данной работы – показать, как на основе расчетов экономических показателей исследовать финансовое и хозяйственное состояние экономического субъекта и на наглядном примере (ООО «ТАЙМ-1») произвести анализ деятельности компании, выявить проблемы компании и предложить решения по устранению проблем, с расчетом экономической эффективности.

**Глава 1. Технико-экономическая характеристика предприятия.**

**1.1. Общая характеристика предприятия**

**История создания предприятия**

Компания ООО «ТАЙМ-1» была основана более 10 лет назад – 27 марта 1995г. За это время путь пройден от маленького офиса в полуподвальном помещении до крупной организации, чья структура включает в себя пару подразделений. Численность работников не превышает 50 человек, а деятельность компания осуществляет по всей территории России. Наша компания имеет филиал и в г. Москве. Центральный офис компании располагается по адресу: 191123 Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Восстания, д. 42. Офис компании находится недалеко от центра города, что очень удобно не только для сотрудников компании, но и для фирм работающих с нами. Московский офис располагается неподалеку от центра города.

ООО «Тайм-1» работает на рынке с марта 1995 года, работает на Российском рынке более 15 лет и является одной из лидирующих компаний по следующим направлениям деятельности:

* продажа элементов питания, промышленных и бытовых аккумуляторов (батарей)
* сервисные услуги по ремонту и производству аккумуляторов и сборок
* продажа средств радиосвязи
* защита информации и технические средства безопасности

Так же, компания занимается и сервисом:

1. ремонтом аккумуляторов,
2. изготовление аккумуляторов на заказ
3. изготовление зарядных устройств на заказ.

Наличие собственной производственной базы и высококлассных специалистов позволяет нам изготавливать аккумуляторные сборки различного назначения из различных элементов по образцам и эскизам заказчика. Имеется огромный опыт в восстановлении и ремонте различных сборок от радиостанций, видеокамер и других устройств.

Предприятие имеет свой собственный сайт в Интернете, который называется «www.time1.ru». Что, в свою очередь, расширяет круг клиентов организации. Для облегчения контактов компания использует: стационарные и мобильные телефоны, e-mail и Интернет, с помощью Онлайн консультации. На сайте компании размещена вся информация о истории компании, ассортименте продукции, оказываемых услугах и все способы контактов. Что, непременно, облегчает работу сотрудникам и клиентам организации.

**Организационно-правовая форма предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью «ТАЙМ-1» (далее общество) создано в соответствии с действующим законодательством РФ и УР, с целью удовлетворения потребностей в работах, товарах и услугах, а также для получения прибыли. Полное наименование общества: общество с ограниченной ответственностью «ТАЙМ-1» . Сокращенное наименование Общества: ООО «ТАЙМ-1». Местонахождение ООО «ТАЙМ-1» 191123 Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Восстания, д. 42, пом. 4-Н, лиг. А.

Общество действует на основании Гражданского Кодекса РФ, Федерального закона РФ « Об обществах с ограниченной ответственностью» /в дальнейшем «Федеральный закон»/, другого действующего законодательства РФ и УР, а также настоящего Устава.

**Предмет деятельности Общества**

Целью деятельности ООО «ТАЙМ-1» является извлечение прибыли.

Согласно Уставу компания осуществляет следующие виды деятельности:

- оптово-розничная торговля оргтехникой и средствами связи,

- торгово-закупочная и торговая деятельность, сервисные услуги населению,

- разработка, производство, реализация и обслуживание радиотехнических устройств и оборудования средств связи,

- организация грузоперевозок всеми видами транспорта,

- ремонтно-строительные работы всех видов для организаций и населения,

- разработка и реализация программного обеспечения вычислительных и компьютерных систем различного профиля,

- покупка и продажа, сдача в аренду и иные допускаемые действующим законодательством операции с недвижимостью,

- и многое др.

Общество вправе осуществлять и другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством, направленных на достижение уставных целей. Компания осуществляет свою деятельность только после получения соответствующих лицензий и разрешений.

**Имущество общества**

Имущество Общества принадлежит ему на праве собственности и образуется из:

- уставный капитал, состоящий из вкладов его участника;

- продукции, произведенной компанией, в процессе ее деятельности;

- полученных доходов;

- иного имущества, приобретенного предприятием по иным основаниям, допускаемым законодательством.

Имущество, созданное за счет вкладов участника, а также произведенное и приобретенное Обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности. Это имущество учитывается в балансе предприятия.

Размер уставного капитала: 3500 руб. Участником общества является только лишь один вкладчик, ему и принадлежит доля в размере 100% Уставного капитала.

**Органы управления**

Высшим органом управления ООО «ТАЙМ-1» является общее собрание участников, которое может быть очередным и внеочередным. В период, когда участником общества является одно лицо, вопросы, отнесенные к компетенции Общего собрания, решаются единолично одним участником. Общество не позднее чем через три месяца после окончания финансового года, утверждает годовые результаты деятельности. Единоличным исполнительным органом Общества является директор, который и является участником общества. Директор Общества распоряжается имуществом, включая финансовые средства, без доверенности действует от имени общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки; выдает доверенности на право представительства от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия; издает приказы о назначении на должность работников общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания; осуществляет иные полномочия, не отнесенные не противоречащие федеральному закону и настоящему уставу.

Порядок деятельности директора и принятия им решений устанавливается внутренними документами компании и договором, заключенным между директором и обществом. Директор организации осуществляет свои полномочия путем принятия решений в форме Приказов, а так же путем заключения различного рода сделок в форме, установленной гражданским законодательством. Порядок деятельности Директора и принятия им решений устанавливается настоящим Уставом, внутренними документами общества, а так же договором, заключенным между обществом и лицом, осуществляющим функции Директора.

**Организация деятельности и другое.**

Компания обладает полной хозяйственной самостоятельностью в вопросах определения формы управления, структуры Общества, принятия хозяйственных решений, сбыта, установления цен, оплаты труда, распределения чистой прибыли. Сделки, в совершении которых имеется заинтересованность директора общества, а также крупные сделки совершаются только с согласия участника ООО. Предприятие обеспечивает, гарантированные законом, минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты сотрудников. Общество осуществляет учет результатов своей деятельности, ведет установленную бухгалтерскую и статистическую отчетность и несет ответственность за их достоверность. Ликвидация компании будет осуществляться ликвидационной комиссией, которая образуется по решению общего собрания участников Общества.

**1.2. Состав и структура предприятия.**

Организация – процесс создания структуры предприятия, которая дает возможность людям эффективно работать вместе для достижения целей организации. Организационная структура управления - это форма разделения труда, закрепляющая определенные функции управления за соответствующим аппаратом управления. Организационная структура ООО «ТАЙМ-1» основана на принципах: эффективности, четкого распределения функций производства, разделения управленческого труда, организованности, ответственности и дисциплины.

Компания использует линейную организационную структуру, по-другому, еще ее называют иерархической. Она характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, т.е. единоначальник, осуществляющий единое руководство подчиненными ему работниками и сосредотачивающий в своих руках все функции управления. Данную систему управления дает возможность: эффективно использовать централизованную систему управления, повышать контроль за работой персонала организации, централизовать и координировать управленческие действия. Однако такая система приводит к повышению времени в принятии управленческих решений, а так же к малой инициативе на подчиненных уровнях. Схематично эту структуру можно изобразить следующим образом.

**Состав организационной структуры:**

1. Дирекция: Директор и замдиректора;

2. Бухгалтерия: главный бухгалтер и его помощники (2 человека)

3. Отдел продаж: главный менеджер и менеджеры (3 человека):

4. Производственный отдел: главный инженер: и мастера (6 человек):

5. Водитель-экспедитор и курьер

1.3 Характеристика персонала и оплаты труда.

Трудовые ресурсы предприятия представляют собой совокупность трудоспособных людей, работающих в не производственной сфере. Их деятельность играет решающую роль в неуклонном росте производительности и эффективности труда и совершенствования работы предприятия. В зависимости от вида деятельности трудовые ресурсы предприятия можно разделить на две группы: управленческая (т.е. руководствующий состав) и рабочая (непосредственно выполняющая поручения руководства).

В категорию рабочих на машем предприятии входят: менеджеры по продажам и по снабжению; лица занятые с транспортировкой (водители-экспедиторы, курьеры), производством продукции, ремонтных и монтажных работах (мастера). В категорию служащих входят лица, занимающие учетные канцелярские и некоторые учетно-хозяйственные должности различных функциональных отделов (это руководство компании, бухгалтерия и гл инженер).

Квалификация кадров, определяемая совокупностью знаний и умении выполнять соответствующую работу на конкретном месте, зависит от образования, уровня теоретических и практических знаний.

На нашем предприятии работает коллектив численностью, не превышающей и 50 человек. Из них 60 % имеют высшее образование, а 38%- среднее специальное и 02% доучиваются на заочном отделении, получая высшее образование, имея уже среднее специальное. Наша организация позволяет молодым специалистам получить образование и наработать опыт в данной сфере труда, если они этого сами хотят.

Если рассматривать половозрастную структуру работников предприятия, то анализ ее будет следующим : 39% - всех служащих это так называемая слабая половина человечества, т.е. дамы и 61% мужская половина. При анализе возраста работников предприятия я вычислила, что большинство работников в возрасте от 20 до 30 лет (47%), возрастные группы от 30 до 40 и о 40 до 50 % – по 20% , и оставшиеся 13 % принадлежат работникам в возрасте свыше 50 лет.

При анализе среднесписочной численности работников ООО «ТАЙМ-1» по сравнению с прошлой пятилеткой численность работников изменилась в пользу работников в возрасте от 20 до 30 лет, из чего можно сделать вывод, что работники в этом возрасте работают с большей отдачей, т.е. производительностью чем, более старшее поколение. Так же я заметила, что так называемой текучести кадров на моем предприятии не наблюдается. Люди покинувшие работу по каким либо причинам, покинули ее в силу серьезных обстоятельств, а именно беременность, переезд в другой город, смена профессии и т.д.

Организация занимается обучением персонала: каждый год весь персонал проходит аттестацию и по необходимости обучение. Также наша фирма проводит мероприятия по оздоровление персонала (каждый вторник предлагается бассейн для всех желающих, что способствует не только оздоровлению, но и сплочению коллектива). Ежегодно, в преддверии нового года, коллектив компании собирается на корпоративную вечеринку в боулинг. Это стало уже многолетней традицией. Коллектив нашей организации очень дружный, что только положительно влияет на результаты работы (в положительном настроении результаты работы выше, чем в плохом…).

Месячная оплата труда работника, отработавшего полностью норму рабочего времени и выполнившего все свои трудовые обязанности не может быть ниже минимального размера оплаты труда. Нормальная продолжительность рабочего времени должна быть равна 40 часам в неделю.

Оплата труда работников ООО «ТАЙМ-1» имеет документальное отражение в:

1. штатном расписании. Это документ, в котором отражается необходимое количество персонала, занимаемые должности и оклады.
2. табеле учета рабочего времени. В нем отражается фактически отработанное время, не явки, работы в сверхурочное время, выходные и праздничные дни. На его основании производится расчет заработной платы работников.
3. расчетно-платежной ведомости. Здесь указываются ФИО работников, начисленная заработная плата, сумма удержаний, сумма к выдаче.

Заработную плату сотрудников компании можно разделить на 2 части: основную и дополнительную. Основная заработная плата – это плата за фактически отработанное время или выполненный объем работы. Сюда относят, оклад, премии, работа в праздничные и выходные дни. К дополнительной заработной плате относят заплату за фактически неотработанное время, но начисляемую в соответствии с законодательством. Здесь содержатся: очередные и ученические отпуска и выходные пособия при увольнении. Выделяют две формы заработной платы: сдельную и повременную. Повременная заработная плата начисляется за фактически отработанное время. Различают повременную простую и повременную премиальную. Сдельную – за выполненный объем работы и расценку за выполнение его единицы.

На ООО «ТАЙМ-1» используют все виды и формы заработной платы. Так например, оплата менеджеров составляется из сдельной премиальной (оклад + процент от продаж). Размер оклада зависит от квалификации работника: его образовании, опыта работы и компетенции в различных вопросах. Оплата бухгалтерии начисляется простым повременным способом. Здесь за основу берется оклад и фактически отработанное время. Аналогичным способом определяется зарплата водителя. Оплату работы производственного отдела начисляют при помощи сдельной премиальной формы, а так же и курьера. При расчете оплаты руководителя за основу берется сдельная премиальная заработная плата. Руководитель компании является ее собственником, т.о. размер заработной платы напрямую зависит от результатов ее деятельности.

На предприятии оплачиваются все отпуска, обучение (по необходимости), больничные листы и другие социальные выплаты.

**1.4. Выпускаемая продукция и оказываемые услуги.**

ООО «Тайм-1» работает на рынке с марта 1995 года, работает на Российском рынке более 15 лет и является одной из лидирующих компаний по следующим направлениям деятельности:

* продажа элементов питания, промышленных и бытовых аккумуляторов (батарей)
* сервисные услуги по ремонту и производству аккумуляторов и сборок
* продажа средств радиосвязи
* защита информации и технические средства безопасности

Продажа автономных источников тока из гальванических элементов, различных химических систем и аккумуляторов является основным направлением работы нашей компании.

От простой батарейки до специальных элементов для работы в экстремальных условиях, таков спектр деятельности нашей компании. Мы предлагаем продукцию ведущих мировых производителей SAFT, SANYO, PANASONIC, GP, CASIL.

Наличие собственной производственной базы и высококлассных специалистов позволяет нам изготавливать аккумуляторные сборки различного назначения из различных элементов по образцам и эскизам заказчика. Имеется огромный опыт в восстановлении и ремонте различных сборок от радиостанций, видеокамер и других устройств.

ООО «Тайм-1» имеет большой опыт продаж средств СВ и УКВ радиосвязи на Российском рынке. От простых портативных радиостанций СВ диапазона до сложных профессиональных систем, а также оборудования видеонаблюдения и специальной техники. В 2004 г. фирма получила лицензию ГТК, позволяющую работать с техникой специального назначения. «Тайм-1» является представителем торговых марок ICOM, Motorola, Vector, Alan и предлагает автомобильные, базовые, портативные радиостанции и аксессуары. Специалисты нашей фирмы имеют большой инженерно-технический опыт по проектированию, установке и монтажу средств радиосвязи и охранных систем.

Так же, компания занимается и сервисом:

1) ремонтом аккумуляторов. Аккумуляторы, прошедшие свой срок службы, могут быть заменены на новые. Особенно это выгодно при полной замене аккумуляторов в устройствах:

• в радиостанциях (типа Motorola, Kenwood и т.д.)

• в электроинструменте (дрели, рубанки, шуроповёры и т.п.)

• в ноутбуках

• в радиотелефонах и видеокамерах и т.д.

После произведенного ремонта, имея специализированное оборудование, мы гарантируем надежную и качественную работу!

2) Изготовление аккумуляторов на заказ. ООО "Тайм-1" принимает заказы на индивидуальное и серийное изготовление аккумуляторов.

Мы имеем специализированное оборудование позволяющее проводить тест контроль аккумуляторов как единичных, так и собранных в конечных изделиях.

Инженерно-технический состав ООО "Тайм-1" проконсультирует Вас по вопросам изготовления аккумуляторных батарей с оригинальными характеристиками.

3) Изготовление зарядных устройств на заказ. Мы изготовляем зарядные устройства со специальными характеристиками (напряжение, ток) для никель-кадмиевых, никель-металлогидридных и литий-ионных аккумуляторов.

**1.5. Экономическая среда и конкуренты.**

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и объединяемых единым понятием - рынок. По определению рынок - это организованная структура, где "встречаются" производители и потребители, продавцы и покупатели, где в результате взаимодействия спроса потребителей и предложения производителей устанавливаются и цены товаров, и объемы продаж. Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений является понятие конкуренции. Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других, с целью получения прибыли. В качестве средств в конкурентной борьбе для улучшения своих позиций на рынке компания используют, например, качество изделий, цену, сервисное обслуживание, ассортимент, условия поставок и платежей, информацию через рекламу и др.

Рассматриваемое нами предприятие находится на рынке совершенной конкуренции (полиполии).

ООО «ТАЙМ-1» использует одну из традиционных форм конкурентной борьбы, т.е. манипулирование ценами, или иначе говоря «войну цен». Она осуществляется многими способами: понижением цен, локальными изменениями цен, различными распродажами, предоставлением большего объема услуг по действующим ценам, удлинением сроков потребительского кредита и др. В основном ценовая конкуренция используется для выталкивания с рынка более слабых соперников.

Более эффективной и более современной формой конкурентной борьбы, используемая нашим предприятием, является борьба за качество предлагаемого на рынок товара. Компания поставляет на рынок продукцию более высокого качества. Это обеспечивает не только наличие постоянных клиентов и предпочтение новых, но и обеспечивает стабильное положение компании на своем рынке. Что в свою очередь приносит постоянную спрос на продукцию компании, а, следовательно, и прибыль.

В настоящее время в нашей компании получили очень развитие различного рода маркетинговые исследования, целью которых является изучения запросов потребителя, его отношения к тем или иным товарам. Т. к. знание производителем подобного рода информации позволяет ему более точно представлять будущих покупателей его продукции, более точно представлять и прогнозировать ситуацию на рынке в результате его действий, уменьшать риск неудачи. В связи с большим влиянием на общественность средств массовой информации, реклама является важнейшим методом ведения конкурентной борьбы. Т.к. с помощью рекламы можно определенным образом формировать мнение потребителей о том или ином товаре, при чем, как в лучшую, так и в худшую стороны. Таким образом, компания использует еще один из способов ведения конкурентной борьбы.

Основными путями сбора информации о конкурентах ООО «ТАЙМ-1» являются: публикации конкурентов и отчеты о деятельности фирм; сведения, данные публично бывшими служащими конкурентов; ежегодные финансовые отчеты; обзоры рынков и доклады инженеров-консультантов; выпускаемые конкурентами издания; анализ изделий конкурентов; отчеты зарубежных филиалов и др. Анализируемая нами организация использует методы добросовестной конкуренции. Она следит за уровнем качества своей продукции, постоянно расширяет ассортимент продукции, следит за качеством до – и после-продажного обслуживания. Собственный сайт в Интернете является рекламой компании. При залеживании товара на складе устраивает недлительные распродажи (естественно, без убытков для компании). Отличное качество товара – уже сама по себе лучшая реклама, и борьба с конкурентами.

В числе клиентов нашей организации, в основную часть занимают постоянные клиенты, что и влечет за собой поддержание вышеперечисленных условий. Всем известно, что если клиенту понравилось сервис он вернется. Таким образом, предприятие борется за новых клиентов.

Методы недобросовестной конкуренции (экономический шпионаж, подделка продукции конкурентов, подкуп и шантаж, обман потребителей, махинации с деловой отчетностью, валютные махинации, сокрытие дефектов и т.д.) компания не использует. Если и собирает информацию о конкурентах, то только законными путями.

Основными конкурентами ООО «ТАЙМ-1» по производству продукции являются компании: ООО «Бустер», ООО «Синтоза», ООО «Тистан». По продажам радиостанций в городе Санкт-Петербург: ООО «Ноком», ООО «Радиолинк», ООО «Мобеком», ООО «Иллада». По продажам элементов питания: ООО «AZ», ООО «Синтоза», ООО «РеКом» ООО «GP batteries». Как видно, конкурентов у компании много, в городах Москва, Санкт-Петербург, Минск и др. Но рынок, на сегодняшний день, достаточно большой и места хватает всем. А, используя методы добросовестной конкуренции можно занять далеко не последнюю полку в этом стеллаже. А, судя потому, что наша компания работает уже на рынке более 12 лет, это говорит о том, что предприятие развивается. И та ниша, которую занимает наша компаниия, постоянно расширяется. Следовательно, и дела компании идут в гору.

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод, что основной идей промышленного шпионажа для компании является сохранение своих секретов и получение информации о секретах конкурента.

Говоря о негативных методах ведения конкурентной борьбы необходимо отметить, что все-таки пока есть конкуренция, будет существовать и промышленный шпионаж, т.е. эти два явления связаны между собой, нельзя, конечно, отрицать эффективность промышленного шпионажа (например, он оказывает значительное влияние на развитие военно-промышленного комплекса). И все же, несмотря на эффективность промышленного шпионажа, он не может заменить развития ни в отраслевых, государственных и глобальных масштабах, не может заменить научно-исследовательские работы, открытия, т.к. если все время пользоваться чужим, похищенным, то при этом теряется некоторый собственный потенциал развития, что в итоге ведет к регрессу.

Конкуренция - определяющее условие поддержания динамизма в экономике, и в условиях конкуренции создается большее национальное богатство при меньшей стоимости каждого вида продукции по сравнению с монополией и плановой экономикой.

**Глава 2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.**

**2.1 Анализ имущественного положения организации.**

**2.1.1. Состав и содержание бухгалтерской отчетности.**

Целью анализа состава и содержания бухгалтерской отчетности является получение общего представления о составе и содержании бухгалтерской отчетности. Приказом Минфина РФ от 31.01.2000г. №4н определены состав, порядок составления и предоставления отчетности, а так же рекомендованы образцы отчетных форм.

В состав и содержание годовой бухгалтерской 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);
* Отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6) – для общественных, бюджетных организаций;
* Пояснительная записка;
* Итоговая часть аудиторского заключения, выданного по результатам обязательного по законодательству РФ аудита бухгалтерской отчетности.

Обязательные аудиторские проверки проходят:

- все открытые акционерные общества;

- банки, страховые организации, товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды, государственные внебюджетные фонды;

- фонды, источником образования средств которых являются добровольные отчисления юридических и физических лиц;

- организации с годовым объемом выручки от реализации более 500 тыс. МРОТ;

- организации, сумма активов баланса которых на конец отчетного года превышает 200 тыс. МРОТ;

- государственные унитарные предприятия;

- организации, если в их уставном капитале доля государственной собственности составляет не менее 25%.

Субъекты малого предпринимательства, чем и является ООО «ТАЙМ-1», не обязаны проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности, в соответствии с законодательством РФ. Они вправе принять решение о предоставлении бухгалтерской отчетности в объеме бухгалтерского баланса и «Отчета о прибылях и убытках» (форме №2). Все остальные формы они вправе не предоставлять. Таким образом, на предприятии ООО «ТАЙМ-1» составляется только 1 и 2 формы бухгалтерской отчетности. По этим документам и будем проводить анализ хозяйственной деятельности предприятия в тенденциях за 3 года. Те из них (субъекты малого предпринимательства), кто обязан проводить аудиторскую проверку достоверности бухгалтерской отчетности в силу закона, имеют право не предоставлять формы № 3 – 5 при отсутствии данных. Но представить себе такое трудно, потому что остальные формы расшифровывают статьи форм № 1 – 2.

Кроме сводного анализа в годовой отчетности предприятия представлен так же отчет о прибылях и убытках, показывающий все доходы и затраты предприятия за отчетный период. Он может составляться один раз в год. Здесь отражаются следующие позиции: товарооборот, затраты, прибыль, текущие расходы и налог на прибыль и др.

**2.1.2. Анализ динамики и структуры статей бухгалтерского баланса.**

Бухгалтерский баланс служит индикатором для оценки финансового состояния предприятия. Итог баланса носит название валюты баланса. Для общей оценки финансового состояния предприятия составляют уплотненный баланс, в котором объединяют в группы однородные статьи. При этом число статей баланса сокращается, что повышает его наглядность и позволяет сравнивать с балансами других предприятий. Уплотненный баланс можно выполнять различными способами. Допустимо объединение статей различных разделов.

Согласно действующим нормативным документам баланс организации составляется в оценке нетто (остаточной стоимости). Анализ непосредственно по балансу трудоемкий процесс. Один из создателей балансоведения Н.А.Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамку финансового состояния организации при помощи сравнительного аналитического анализа. Этот баланс фактически включает показатели как горизонтального, так и вертикального анализа. Для проведения горизонтального и вертикального анализа необходимо отдельные статьи баланса укрупнить. В ходе горизонтального анализа рассчитываются абсолютные и относительные изменения величин статей баланса за анализируемые периоды. При вертикальном анализе исчисляется удельный вес статей валюты баланса. Анализ динамики валюты баланса, структуры активов и пассивов организации позволяет сделать ряд важных выводов, необходимых как для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности, так и для принятия управленческих решений на перспективу.

Анализируя увеличение валюты баланса за отчетный период, необходимо учитывать переоценки основных фондов, когда увеличение их стоимости не связано с развитием производственной деятельности. Наиболее сложно учитывать влияние инфляционных процессов, однако без этого затруднительно сделать определенный вывод о том, является ли увеличение валюты баланса следствием только лишь удорожания готовой продукции под воздействием инфляции сырья, материалов, либо оно показывает расширение финансово-хозяйственной деятельности.

Учитывая, что удельный вес основных средств может изменяться и, вследствие воздействия внешних факторов (например, порядок их учета, при котором происходит запаздывающая коррекция стоимости основных фондов в условиях инфляции, в то время как цены на сырье, материалы, готовую продукцию могут расти достаточно высокими темпами), необходимо обращать внимание на изменение абсолютных показателей за отчетный период.

Для того чтобы сделать выводы о причинах изменения данной пропорции в структуре активов, необходимо провести более детальный анализ разделов и отдельных статей актива баланса, в частности, оценить состояние производственного потенциала организации, эффективность использования основных средств и нематериальных активов, скорость оборота текущих активов и др.

При изучении структуры запасов основное внимание целесообразно уделить выявлению тенденций изменения таких элементов текущих активов, как сырье, материалы и другие аналогичные ценности, затраты в незавершенном производстве, готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные.

Исследование структуры пассива баланса позволяет установить одну из возможных причин финансовой неустойчивости (устойчивости) организации. Так, например, увеличение доли собственных средств способствует усилению финансовой устойчивости организации. Наличие нераспределенной прибыли может быть источником пополнения оборотных средств и снижении уровня кредиторской задолженности.

В «общих чертах» признаками хорошего баланса являются:

* валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом;
* темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;
* собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала;
* темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы;
* доля собственных средств (капитала) превышает в оборотных активов на 10%;
* в балансе отсутствует статья «Непокрытый убыток отчетного года».

На примере нашей организации проведем горизонтальный анализ баланса, т.е. расчет относительных темпов роста (снижения) средств организации и их источников и вертикальный анализ, что расчет структуры средств предприятия и их источников. Анализ будет выполняться на основе бухгалтерского баланса организации (форма №1) в тенденции развития 3х лет: 2004, 2005 и 2006гг.

Таким образом, на ООО «ТАЙМ-1», анализируя внеоборотные активы видно, что статья «незавершенное производство» никак не изменилась, а именно она совсем отсутствует в балансе, что в свою очередь не может негативно сказаться на хозяйственной деятельности предприятия. Постепенно увеличивалась доля оборотных средств, что говорит о формировании более мобильной структуры активов, что ускоряет оборачиваемость средств организации. Из пассива баланса видно, что увеличение доли собственных средств за счет любого из источников способствует усилению финансовой устойчивости организации. Эта тенденция прослеживается во всех балансах.

Величина внутреннего баланса постепенно увеличивалась по сравнению с предыдущим годом. Что только положительно характеризует хозяйственную деятельность организации. Так же видно, что темп прироста оборотных активов больше, чем темп пророста внеоборотных активов.

Положительным показателем является то, что собственный капитал превышает заемный. За исключением того, что на конец 2004года – заемный превышает собственный на 237 тыс. руб. В 2005году эта разница составляет 406 тыс. руб., а в 2006 – 138 тыс. руб. Таким образом, можно увидеть, что положение предприятия в целом «идут в гору». Темпы прироста собственного капитала превышают темпы прироста заемного в 2004 и 2005 году. В 2006 году эта ситуация изменилась, а с чем это связано выясни чуть позже.

Итак, согласно теоретическим признакам удовлетворительного баланса бухгалтерский баланс за 2004 год является неудовлетворительным. Он не отвечает 3м признакам из 6. Баланс за 2005год не отвечает 2м признакам и тоже считается не удовлетворительным. Аналогичная ситуация сложилась и в 2006году. А на сколько это повлияло на хозяйственную деятельность ООО «ТАЙМ-1» мы узнаем чуть позже.

**2.1.3. Анализ обеспеченности чистыми активами.**

Этот анализ выполняется на основе формы №1 бухгалтерского баланса.

Показатель чистых активов непосредственно на счетах бухгалтерского баланса не формируется, в связи с чем, в отчете об изменениях капитала (форма №3) приводится как справочный, т.е. для большинства российских организаций имеет директивное значение и определяется как разница между суммой активов принимаемых к расчету, и суммой пассивов принимаемых к расчету. Этот порядок устанавливает Минюст России. Заметим, что величина чистых активов организации по существу равняется реальному собственному капиталу. Его динамика и абсолютное значение характеризуют устойчивость финансового состояния организации, а для акционерных обществ – это один из основных показателей их деятельности.

Согласно Гражданскому Кодексу РФ общества, чистые активы которых менее минимальной предусмотренной законом величины уставного капитала (1000-кратный МРОТ для ОАО и 100-кратный МРОТ для ЗАО и ООО), подлежат ликвидации. Если стоимость чистых активов меньше уставного и резервного капитала, организация не имеет права на выплату дивидендов.

Показатель чистых активов иначе как чистое имущество или имущество, не обремененное обязательствами, т.е. наличие активов, не обремененных обязательствами. При оценке уровня обеспеченности чистыми активами рассчитываются следующие показатели:

- удельный вес чистых активов в стоимости имущества;

- коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала;

- коэффициент соотношения чистых активов и собственного капитала.

При оценке уровня этих коэффициентов целесообразно руководствоваться следующими критериями показателей: удельный вес чистых активов в стоимости имущества должен быть не менее 0.5, коэффициент соотношения чистых активов и уставного капитала дожжен быть ≥ 1.0; коэффициент соотношения чистых активов и собственного капитала должен быть более 0.8.

Итак, рассчитаем чистые активы и уровень обеспеченности ими в тенденциях за 2004, 2005 и 2006 гг. на ООО «ТАЙМ-1» в таблицах «Расчет стоимости чистых активов» и «Уровень обеспеченности чистыми активами» соответственно.

Как и говорилось ранее, величина чистых активов по существу равна величине собственного капитала. По итогам 2005 и 2006 гг. все коэффициенты отвечают требованиям нормы и даже более. По результатам работы 2004 года удельный вес чистых активов в стоимости имущества чуть меньше нормы, а именно 0.42 против необходимых 0.5. Следовательно, можно сделать вывод о том, что по результатам работы анализируемых периодов, предприятие имеет право выплаты дивидендов при наличии прибыли и не подлежит ликвидации. Кроме того, следует отметить положительную тенденцию роста 3х коэффициентов обеспеченности чистыми, что обусловлено ростом стоимости чистых активов.

**2.2. Анализ трудовых показателей.**

**2.2.1. Анализ состава и структуры кадров**

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям в отчетном году с фактическим количеством работников в предыдущем году.

У анализируемого предприятия обеспеченность трудовыми ресурсами характеризуется данными, приведенными в аналитической таблице 2.1. Таблица 2.1 «Обеспеченность и изменение структуры трудовых ресурсов»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории | 2004 | 2005 | 2006 | Отклонение, 2004/ 2005 | Отклонение,2005/ 2006 |
| чел | % | чел | % | чел | % | чел | % | чел | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Промышленно-производственный персонал | 15 | 100 | 17 | 100 | 18 | 100 | 2 | \_\_ | 1 | \_\_ |
| в том числе: рабочиеИТР: | 312 | 2080 | 512 | 29.4170.59 | 711 | 38.8961.11 | 2\_\_ | 9.41-9.41 | 2- 1 | 9.48-9.48 |
| из них:руководителиспециалистыслужащие | 372 | 2046.6713.33 | 372 | 17.6541.1811.76 | 362 | 16.6733.3311.11 | \_\_\_\_\_\_ | -2.35-5.49-1.57 | \_\_- 1\_\_ | -0.98-7.85-0.65 |

Как видно из данных таблицы 2.1 численность персонала с течением времени увеличивается, что указывает на развитие предприятия. Так в 2005 году она увеличилась на 2 человека, а в следующем еще на 1 и составила в 2005 году 113.33% от 2004, а в 2006 – 105.9% по отношению к предыдущему. Этот рост обосновывается постепенным развитием предприятия. Численность рабочих в 2005 году, по сравнению с 2004, увеличилась на 2 человека, а в 2006 – еще на 2. Таким образом, количество рабочих в 2005 году составила 166.7% от 2004года, а в 2006 году – 140% от 2005. Одновременно с этим численности ИТР в 2006 году снизилась на 1 человека, за счет уменьшения численности специалистов на 7.58%. В 2005 изменений не наблюдалось. За счет роста общей численности персонала общая боля ИТР все же снизилась, так при том же количестве руководителей, общая их доля снизилась в 2005 году на 2.35%, а в следующем еще на 1%. Доля специалистов при той же численности в 2005 году снизилась на 5.49%, а в 2006 – при сокращении их на 1 человека, доля упала еще на 7.85%. Количество служащих никак не изменилось, а доля их сократилась сначала на 1.57, а потом и на 0.65%. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что у ООО «ТАЙМ-1» растете производственный потенциал, доля рабочих увеличивается, а доля служащих падает. Изменения казалось бы совсем не значительные, но для компании в численностью 18 человек, это очень существенно влияет на результаты работы предприятия.

В процессе анализа деятельности компании изучается соотношение между основными и вспомогательными рабочими, устанавливается тенденция изменения этого соотношения, и если оно не в пользу основных рабочих, то необходимо осуществить мероприятия по устранению негативной тенденции. Так, например, сократилась численность работников, при росте рабочих.

Для оценки соответствия квалификации рабочих сложности выполняемых работ по участку, цеху и предприятию сравниваются средние тарифные разряды работ и рабочих. Но рассматриваемое нами предприятие достаточно маленькое и поэтому оценку соответствия квалификации проводят сами руководители организации по результатам работы. Поэтому проводить квалификационный анализ состава рабочих мы проводить не будем. Этой работой занимаются сами руководители, заинтересованные в результатах работы. С таким количеством персонала не компетенция сотрудников «на лицо», и за этим строго следит руководство компании. А качественный состав работников приведем в таблице 2.2.

Таблица 2.2 «Качественный состав работающих»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категории | 2004 | 2005 | 2006 |
| В.о | Ср. сп | В.о | Ср. сп | В.о | Ср. сп |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Промышленно-производственный персонал | 9 | 5 | 9 | 7 | 10 | 7 |
| в том числе: рабочиеИТР: | 18 | 23 | 18 | 52 | 28 | 52 |
| из них:руководителиспециалистыслужащие | 35\_\_ | \_\_22 | 35\_\_ | \_\_12 | 35\_\_ | \_\_12 |

Как видно из таблицы на должностях руководителей работают люди только с высшим образованием. Компетентное руководство – залог успеха компании. На должности служащих почти все имеют высшее образование, а исключением в 2004 году 3х человек и в следующих годах – 2х. Что указывает на положительную тенденцию: при увеличении числа сотрудников растет и коэффициент высшего образования. А что касается категории рабочих, то здесь преобладает среднее специальное образование, но при руководстве им высшим. Т.е. на таких должностях как главный инженер и его помощник числятся люди с высшим образованием.

Показатели обеспеченности предприятия работниками еще не характеризуют степень их использования и, естественно, не могут являться факторами, непосредственно влияющими на объем выпускаемой продукции. Выпуск продукции зависит не столько от численности работающих, сколько от количества, затраченного на производство труда, определяемого количеством рабочего времени, от эффективности общественного труда, его производительности. Поэтому необходимо изучить эффективность использования рабочего времени трудового коллектива предприятия.

 2.2.2. Анализ обеспеченности предприятия персоналом по количественным и качественным параметрам.

От обеспеченности предприятия персоналом и эффективности его использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Основными задачами анализа являются:

* Изучение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений персоналом по количественным и качественным параметрам;
* Оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования персонала на предприятии;
* Выявление резервов более полного и эффективного использования работников предприятия.

Источниками информации для анализа служат план по труду, статистическая отчетность «Отчет по труду», данные табельного учета и отдела кадров. На рассматриваемом нами предприятии табель учета рабочего времени не ведется, а отдел кадров вообще отсутствует. Это обусловлено тем, что ООО «ТАЙМ-1» является субъектом малого предпринимательства, а его численность не составляет и 25 человек. Таким образом, содержание отдела кадров на предприятии просто не целесообразно. И всеми вопросами, связанными с персоналом занимается сам руководитель. Следовательно, и анализ будет проводиться только со слов руководителя. Но в данной ситуации есть и положительный момент: руководитель более всех в курсе дел своей компании, что для написания дипломной работы по этому предприятию только плюс.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. В нашей работе анализ будет проводиться в сравнении и с прошлыми годами, что наиболее наглядно и просто. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий. Необходимо анализировать и качественный состав персонала по уровню квалификации, стажу работы, образованию, возрасту.

Поскольку изменения в качественном составе происходят в результате движения рабочей силы, то этому вопросе при анализе уделяется большое внимание.

Для характеристики движения персонала рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

* Коэффициент оборота по приему работников КПР, который равен отношению количества принятого на работу персонала к среднесписочной численности персонала;
* Коэффициент оборота по выбытию КВ, равняется отношению количества уволившегося персонала к среднесписочной численности;
* Коэффициент текучести кадров КТК. Находится как отношение количества уволившегося персонала к среднесписочной численности;
* Коэффициент необходимого оборота, равный отношению числа уволен­ных по неизбежным и независящим от предприятия причинам к среднесписочной численности работников.
* Коэффициент постоянства состава персонала КПС, находится как отношение количества работников, проработавших весь год к среднесписочной численности персонала предприятия.

При анализе необходимо учесть причины увольнения работников. В процессе работы должны быть выявлены резервы сокращения потребности в трудовых ресурсах за счет более полного использования имеющейся рабочей силы, роста производительности труда работников, интенсификации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрения плановой, более производительной техники, усовершенствования технологии и организации производства.

Если предприятие расширяет свою деятельность, увеличивает свои производственные мощности, создает новые рабочие места, то следует определить дополнительную потребность персонала по категориям и профессиям и источники их привлечения. Учитывая то, что компания «ТАЙМ-1» не предполагает в ближайшем будущем расширять свой коллектив. Следовательно, дополнительную потребность персонала по категориям и профессиям и источники их привлечения рассчитывать нет необходимости.

Квалификация кадров, определяемая совокупностью знаний и умении выполнять соответствующую работу на конкретном месте, зависит от образования, уровня теоретических и практических знаний.

На нашем предприятии работает коллектив численностью, не превышающей и 25 человек. Из них 60 % имеют высшее образование, а 38%- среднее специальное и 02% доучиваются на заочном отделении, получая высшее образование, имея уже среднее специальное. Наша организация позволяет молодым специалистам получить образование и наработать опыт в данной сфере труда, если они этого сами хотят.

Если рассматривать половозрастную структуру работников предприятия, то анализ ее будет следующим: 39% - всех служащих это так называемая слабая половина человечества, т.е. дамы и 61% мужская половина. При анализе возраста работников предприятия я вычислила, что большинство работников в возрасте от 20 до 30 лет (47%), возрастные группы от 30 до 40 и о 40 до 50 % – по 20% , и оставшиеся 13 % принадлежат работникам в возрасте свыше 50 лет.

При анализе среднесписочной численности работников ООО «ТАЙМ-1» по сравнению с прошлой пятилеткой численность работников изменилась в пользу работников в возрасте от 20 до 30 лет, из чего можно сделать вывод, что работники в этом возрасте работают с большей отдачей, т.е. производительностью чем, более старшее поколение. Так же я заметила, что так называемой текучести кадров на моем предприятии не наблюдается. Люди покинувшие работу по каким либо причинам, покинули ее в силу серьезных обстоятельств, а именно беременность, переезд в другой город, смена профессии и т.д. Таким образом, видно, что предприятие обеспечено персоналом по всем параметрам, а если и возникают какие-либо вопросы, то они сразу устраняются.

Для характеристики движения персонала рассчитаем следующие показатели, на основе данных таблицы «Анализ структуры и численности работающих» и оформлены следующие данные в таблицу «Анализ движения персонала».

Таким образом, видно, что самый высокий показатель коэффициента по приему на работу был в 2005 году, чуть ниже в 2006 – на 0.01, а самым низким в 2004, что составило 0.07 против 0.12. Что указывает на развитие предприятия со временем и, как следствие, расширение штата персонала. Значения коэффициента оборота по выбытию в 2004 и в 2006гг почти одинаковые и составляют 0.07 против 0.06, а в 2005 он вообще отсутствует. Вышесказанное указывает на то, что компания, в связи с развитием, в 2005 году решила расширить штат сотрудников. Но по результатам деятельности года выявила, потребность компании чуть меньше, чем она спланировала. Что привело к незамедлительным действиям по уменьшению штата сотрудников.

Значения коэффициента необходимого оборота равны обороту выбытия, что указывает причину ухода персонала. Т.е. причиной ухода персонала стала необходимость оп независящим от компании причинам. Наиболее высокий коэффициент постоянства персонала был в 2005 году и составил 0.88, чуть ниже в 2004 (0.87) и наиболее нестабильное положение в 2006 году (0.83).

Следовательно, 2005 год был наиболее стабильный: самый высокий коэффициент постоянства, отсутствие коэффициента выбытия, и высокий по приему персонала. Смена персонала в 2006 году связана с несоответствием занимаемых должностей людьми и их квалификации. Решение руководства обосновано существенными причинами. Там образом, видно, что руководители компании постоянно анализируют деятельность предприятия, его результаты, и делают соответствующие выводы, в пользу деятельности компании.

**2. 2. 3. Анализ производительности труда**

Эффективность использования трудовых ресурсов выражается на уровне производительности труда. Показатель производительности труда является обобщающим показателем работы хозяйствующих субъектов. Данный показатель отражает как положительные стороны работы, так и ее недостатки.

Производительность труда характеризует результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда.

Важнейшими показателями являются выработка и трудоемкость. Выработка – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. В связи с тем, что затраты труда могут быть выражены количеством отработанных человеко-часов, человеко-дней, средним списочным числом рабочих или работающих, различают показатели среднечасовой, дневной и годовой выработки на одного рабочего. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего, так и на одного работающего. Трудоемкость продукции – затраты времени на производство единицы продукции определенного вида.

В ходе анализа производительности труда по этому показателю целесообразно:

- дать оценку выполнения плана по производительности труда;

- выявить факторы и определить размер их влияния на производительность труда;

- определить резервы роста производительности труда.

Многочисленные взаимозависимые факторы повышения показателей производительности труда можно условно объединить в следующие основные группы, характеризующие:

1. совершенствование техники и технологии. В эту группу факторов входит все, что определяется современным научно-техническим прогрессом;
2. улучшение организации производства, рациональное размещение производительных сил, специализацию предприятий и отраслей промышленности, наиболее полное использование имеющегося оборудования, ритмичность производства и др.;
3. совершенствование организации труда, то есть улучшение использования живого труда (повышение квалификации кадров, культурно-технического уровня трудящихся, укрепление трудовой дисциплины и совершенствование заработной платы, нормирования труда и личной материальной заинтересованности всех работников; обеспечение средней интенсивности труда).

Среднегодовая выработка продукции одним работником (ГВ) равна произведению следующих факторов:

ГВ = УД × Д × П × ЧВ, где

ГВ – среднегодовая выработка продукции одним работником,

УД – доля рабочих в общей численности работников,

Д – количество отработанных дней одним рабочим за год,

П – средняя продолжительность рабочего времени,

ЧВ - среднечасовая выработка продукции.

Расчет влияния факторов на уровень среднегодовой выработки работников предприятия приведен в таблице «Анализ факторов на уровень среднегодовой выработки работников предприятия».

Расчет влияния факторов на уровень среднегодовой выработки работников предприятия произведем способом абсолютных разниц:

Произведенные вычисления позволяют сделать вывод о том, что на изменение среднегодовой выработки работников предприятия повлияли следующие факторы:

- увеличение удельного веса рабочих в общей численности промышленно производственного персонала способствовало увеличению среднегодовой выработки на 500.01 тыс. руб. в 2005году и на 335.68 тысяч в 2006;

- изменение количества рабочих дней в году способствовало росту показателя на 37.47 тыс. руб. в 2005 году и еще на 51.53 в следующем;

- рост продолжительности рабочего дня поспособствовал росту показателя на 84.18 тысяч в 2005 году, а в 2006 году еще на 122.16 тысяч рублей;
- а снижение часовой выработки рабочих повлияло на снижение годовой в 2005 году на 652. 29 тыс. руб., а в следующим на 67.58 тыс. руб.

 Таким образом, положительное влияние всех показателей перебило влияние часовой выработки рабочих. В следствие чего, изменение среднегодовой выработки работников предприятия снизилось в 2005 году. Но уже в следующем ситуация выправилась и значения показателя стало положительным.

**2. 2. 4. Анализ использования рабочего времени**

Важной составной частью анализа производительности труда является анализ использования рабочего времени, приведенный в таблице 2.5.1. «Анализ использования рабочего времени»

Таблица 2.5.1

Анализ использования рабочего времени

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004год | 2005год | 2006год | Отклонения |
| 2004/2005 | 2005/2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Календарное время | 366 | 365 | 365 | - 1 | 0 |
| 2. Выходные и праздничные дни | 115 | 117 | 117 | 2 | 0 |
| 3. Невыходы:- основные и дополнительные отпуска- болезни- прогулы- прочие | 20538 | 203\_5 | 20\_\_\_ | \_- 2- 3- 3 | \_- 3\_- 5 |
| 4. Эффективный фонд рабочего времени | 215 | 220 | 228 | 5 | 8 |
| 5. Средняя продолжительность смены, часы | 6.85 | 7.2 | 7.8 | 0.35 | 0.6 |

По результатам нашей таблицы видно, что изменение количества невыходов на работу, а именно снижение количества больничных на 2 дня в 2005 году и на 3 дня в следующем, исключение прогулов и другие пропуски по уважительным причинам привели к увеличению числа отработанных дней. Так эффективный фонд рабочего времени в 2005 году составил 220 дней, что на 5 дней больше предыдущего года и 228 дней в 2006, что на 8 дней больше 2005года.

Анализ влияния использования рабочего времени на объем производства продукции равен произведению численности рабочих, числу рабочих дней, отработанных одним рабочим, средней продолжительности смены, и часовая выработка одного рабочего.

Анализ влияния использования рабочего времени на объем производства продукции приведен в таблице 2.5.2. «Анализ влияния использования рабочего времени».

Влияние факторов на изменение объема производства определяется по следующим формулам:

*Чр*

ΔВ = ΔЧр Пчас р б,

= Чр ф Пчас р б,

= Чр ф Пчас р б,

ΔВ = Чр ф ΔПчас р,

*Пчас р*

Балансовая проверка: ,

где i – факторы, влияющие изменение объема производства.

Анализируя данные таблицы видно, что на увеличение объема производства оказали влияние следующие факторы:

- численность рабочих в 2005 году способствовала увеличению на 11104.54 тысячи, а в 2006 еще на 7444.8 тыс. руб.;

- количество рабочих дней, отработанных одним рабочим повлияло на рост объема производства в 2005 году на 645.61 и на 947.52 – в следующем;

- средняя продолжительность смены оказала положительное влияние на 1451.45 тыс. руб. в 2005году и в следующем на 2250.36 тысяч;

- а вот часовая выработка одного рабочего повлияла отрицательно, а именно в 2005 году она повлияла на снижение на 11246.4 тысяч и еще на 1244.88 в следующем.

В общей сложности объем производства увеличился на 1955.2 тысячи рублей в 2005 году, и в 2006 – на 9397.8 тыс. руб. Что, несомненно, положительная тенденция.

**2.2.5. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов**

В условиях рынка особое значение имеет анализ рентабельности персонала. Рентабельность персонала (RП) определяется как отношение прибыли (П) к среднегодовой численности промышленно-производственного персонала (ЧППП). Прибыль зависит от рентабельности продаж, оборачиваемости капитала и величины функционирующего капитала.

Факторную модель можно представить в следующем виде:

RП  = П / ЧППП = × × , или RП  = × × , где

П – прибыль от реализации продукции,

ЧППП – среднесписочная численность работников,

В – выручка от реализации продукции,

K – среднегодовая сумма капитала,

ВП – стоимость выпуска продукции в действующих ценах,

RППП - рентабельность персонала,

П/В - рентабельность оборота (RОБ),

К/ ЧППП - капиталовооруженность труда,

В/ВП – доля выручки в стоимости выпущенной продукции (ДРП),

ВП/ ЧППП - среднегодовая выработка продукции одним работником в действующих ценах (ГВ),

В/К - скорость оборота капитала.

Первая формула позволяет оценить, как изменилась прибыль на одного работника за счет изменения рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости и величины функционирования капитала.

Вторая модель позволяет оценить, как изменилась прибыль на одного работника за счет уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объеме произведенной продукции и производительности труда.

Количественное влияние факторов можно определить способом абсолютных разниц. Необходимые данные для проведения анализа представлены в таблице «Данные для факторного анализа рентабельности персонала».

Анализируя данные таблицы видно, что все показатели с течением времени увеличиваются, что, безусловно, положительная тенденция. Выручка, прибыль и среднесписочная численность увеличиваются с каждым годом. Среднегодовая сумма капитала тоже. Параллельно с ростом выручки и прибыли увеличивается и рентабельность продаж: в 2005 - на 10.55, а в 2006 – на 189.96 тыс. руб. Так же и увеличивается размер себестоимости реализованной продукции (на 1758 тыс. в 2005, на 5886 тыс. руб. в 2006 году). Рентабельность оборота тоже увеличивается, так на 0.91 в 2005 году и в следующем на 11.34 тысячи. Снижение коэффициента оборачиваемости капитала тоже положительный показатель, что говорит о скорости оборота. А его снижение показывает на рост скорости оборота, так в 2005 году он составил 20.76, что на 12.81 меньше 2004 года, а в 2006 году упал еще на 7.24 и составил 13.52. Увеличение суммы капитала на 1 работника указывает нам положительную тенденцию развития предприятия и увеличения его финансовой устойчивости. Рост прибыли на 1 работника аналогично свидетельствует о улучшении финансовой устойчивости предприятия. Так в 2005 году этот показатель вырос на 9.45 тысяч и на 193.81 тыс. руб. в следующем году. На изменение прибыли на одного работника оказали влияние следующие факторы:

* капиталовооруженность труда

ΔRП = ((К Т/ЧППП Т – К Б/ЧППП Б) \* В/К Б \* П/ В Б) / 100;

ΔR2005 = ((52.85 – 33.1) \* 33.57 \* 2.78) / 100 = + 18.43

ΔR2006 = ((115.31 – 52.85) \* 20.76 \* 3.69) / 100 = + 47.85

* оборачиваемость капитала

∆RП2 = (К /ЧППП Т \* (В/КТ - В/К Б)\* П/ В Б) / 100;

∆RП2005 = (52.85 \* (20.76 – 33.57)\* 2.78) / 100 = - 18.82

∆RП2006 = (115.31 \* (13.52 – 20.76)\* 3.69) / 100 = - 30.81

* рентабельность оборота

∆RП3 = (К /ЧППП Т \* В/К Т \* (П/ВТ - П/ВБ) / 100;

∆RП2005 = (52.85 \* 20.76 \* (3.69 - 2.78)) / 100 = 9.98

∆RП2006 = (115.31 \* 13.52 \* (15.03 - 3.69)) / 100 = 176.79

Произведенные вычисления позволяют сделать вывод о том, что на увеличение прибыли, приходящейся на одного работника, на 9.54 тыс. руб. в 2005 году и на 193.81 тыс. руб. в 2006 повлияли следующие факторы:

- капиталовооруженность труда увеличила размер прибыли в 2005 году на 18.43 тыс. руб., а в 2006 году – на 47.85 тысяч.

- рентабельность оборота поспособствовала росту прибыли на 9.98 тысяч в 2005 году и на 176.79 – в следующем.

Однако, отрицательное влияние оказало уменьшение коэффициента оборачиваемости капитала. Так в 2005 году этот показатель снизил прибыль на 18.82 тыс. руб. и на 30.81 в 2006 году. И тем не менее, как мы увидели, финансовая ситуация у предприятия улучшается не только по экономическим показателям, т.е. в отношении доходов и расходов, но и в отношении персонала тоже.

**2.3. Анализ финансовой устойчивости организации**

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Внешним ее проявлением выступает платежеспособность (способность своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера).

Оценка платежеспособности дается на конкретную дату. Однако следует учитывать ее субъективный характер и то, что она может быть выполнена с различной степенью точности.

Низкая платежеспособность бывает как случайной, временной, так и длительной, хронической. Причинами чего могут быть: недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами; невыполнение плана реализации продукции; нерациональная структура оборотных средств; несвоевременное поступление платежей от контрактов или излишки товаров на ответственном хранении.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособными.

За счет прибыли предприятие не только погашает свои обязанности перед банками, бюджетом, страховыми компаниями и другими предприятиями, но и инвестируют средства в капитальные затраты. Для поддержания финансовой устойчивости важен не только рост абсолютной величины прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала или затрат предприятия, т.е. рентабельности. Следует помнить, что высокая прибыльность связана с более высоким риском, а это означает, означает что вместо дохода предприятие может понести убытки и даже стать неплатежеспособным.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

На финансовую устойчивость предприятие влияет огромное многообразие факторов, таких как:

* положение предприятия на товарном рынке;
* производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции;
* его потенциал в деловом сотрудничеств;
* степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
* наличие неплатежеспособных дебиторов;
* эффективность хозяйственных и финансовых операций
* и т.п.

**2.3.1 . Анализ управления материальными запасами.**

Наличие излишка или недостатка источников средств для формирования материальных запасов является обобщающим показателем внутренней финансовой устойчивости.

Анализ проводится на основании данных таблицы «состояние источников формирования материальных запасов» (на основе бухгалтерского баланса формы №1), где путем сопоставления наличия материальных запасов и их источников выделяются четыре группы внутренней финансовой устойчивости организации.

Выделяют 4 вида финансовой устойчивости: абсолютную, нормальную, недостаточную и кризисную.

А теперь рассчитаем, какой же именно финансовой устойчивостью обладает рассматриваемое нами предприятие. Анализ будет проводиться в таблице «Состояние источников формирования материальных запасов».

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод о том, что по итогам 2004 года предприятие обладало кризисной внутренней финансовой устойчивостью. В данной ситуации в дополнение к неустойчивому состоянию добавляются еще и просроченная дебиторская и кредиторская задолженности.

По данным документов 2005года ситуация выправилась и у организации была абсолютная финансовая устойчивость. В данной ситуации запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами. Но как мы уже знаем такая ситуация вряд ли может характеризоваться как идеальная.

По результатам деятельности 2006 года ООО «ТАЙМ-1» видно, что компания обладает недостаточным уровнем финансовой устойчивости. Данный случай характерен тем что организация для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся в известном смысле «нормальными», например, долгосрочные кредиты и займы, и т.д.

Для более подробного анализа деятельности компании необходимо рассчитать следующие коэффициенты: коэффициент оборачиваемости материальных запасов, который отражает число оборотов запасов организации за анализируемый период; коэффициент оборачиваемости готовой продукции, который отражает скорость оборота готовой продукции; а так же коэффициент продолжительности оборота материальных запасов.

Итак, рассчитаем коэффициент оборачиваемости материальных запасов по итогам 2004, 2005 и 2006 гг.

КМЗ = СРП / 0.5(МЗ НГ + МЗ КГ), где

КМЗ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств,

СРП – себестоимость реализованной продукции, работ и услуг,

МЗ НГ – материальные запасы на начало года,

МЗ КГ – материальные запасы на конец года.

По итогам 2004 года КМЗ = 16203 / 0.5(172+ 1158) = 24.37

По итогам 2005 года КМЗ = 17961 / 0.5(1158+ 934) = 17.17

По итогам 2006 года КМЗ = 23847 / 0.5(934+ 2975) = 12.2

Значение нашего коэффициента отвечает требованиям нормы, т.е. ≥ 3. Но в тенденциях развития предприятия этот показатель снижается. Нельзя однозначно сказать, что тенденция отрицательная, так как наши значения все выше нормы и на много.

Для уточнения ситуации о нашем предприятии рассчитаем коэффициент готовой продукции:

КГП = ДВ / 0.5(ГП НГ + ГП КГ), где

КГП – коэффициент оборачиваемости готовой продукции,

ДВ – выручка от продажи готовой продукции, работ и услуг,

ГП НГ – готовая продукция на начало периода,

 ГП КГ – готовая продукция на конец года.

На 01 января 2005 года этот коэффициент составил

КГП = 16667 / 0.5( 104+ 939) = 32

На 01 января 2006 года КГП = 18649 / 0.5( 939+ 285) = 30.47

На 01 января 2007 года КГП = 28064 / 0.5( 285+ 1412) = 33.07

Значение данного коэффициента должно быть ≥ 3. Наши результаты отвечают требованиям нормы, и даже более того они 32, 30.47 и 33.07 соответственно. Рост показателя означает рост скорости оборота готовой продукции. Данная ситуация говорит об увеличении спроса на продукцию организации. Что, естественно, положительно влияет на деятельность компании. Таким образом, самый высокий спрос на продукцию нашей компании отразился в 2006году. А самый низкий в 2005. Следовательно выслеживается рост оборота готовой продукции. Что только положительно характеризует деятельность компании.

А теперь рассчитаем продолжительность оборота материальных запасов. Этот показатель рассчитывается в днях.

n МЗ = Т / КМЗ, где

n МЗ – продолжительность оборота материальных запасов,

Т – количество дней в анализируемом периоде (360, 270, 180 или 90),

КМЗ – коэффициент оборачиваемости материальных запасов.

Приступим к расчетам:

- на 01 января 2005 года n МЗ = 360 / 24.37 =14.77

- на 01 января 2006 года n МЗ = 360 / 17.17 = 20.97

- на 01 января 2007 года n МЗ = 360 / 12.2 = 29.51

Чем выше операционный цикл (количество дней), тем ниже эффективность производства, т.е. эффективность работы всего коллектива, планово учетной службы предприятия и руководства организации. При сравнивании этих показателей за 2004, 2005 и 2006 гг. видно, что компания снизила эффективность производства, а вместе с тем и снизила работу всей организации в целом.

**2.3.2. Оценка показателей финансовой устойчивости организации.**

Все относительные показатели финансовой устойчивости можно разделить на две группы. Первая группа – показатели, определяющие состояние оборотных средств: коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами и коэффициент маневренности собственных средств.

Вторая группа – показатели, определяющие состояние основных средств и степень финансовой независимости (коэффициент автономии).

Рассчитанные фактические коэффициенты за отчетный период сравниваются с нормой, с их значением за предыдущий период, с показателями аналогичных предприятий и тем самым выявляется реальное финансовое состояние, слабые и сильные стороны фирмы.

Для более подробного анализа хозяйственной деятельности ООО «ТАЙМ-1» рассчитаем эти показатели в таблице «Показатели финансовой устойчивости».

Коэффициент автономии (независимости) по итогам 2004 года составил 0.42, что меньше нормального значения (0.6). Это говорит о том, что удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования составляет только лишь 42%, вместо нужных 60%. Такое значение показывает соотношение среднего уровня. Но не говорит о финансовой неустойчивости организации. По итогам 2005 года он увеличился до нормы и составлял 61%. А по окончании 2006 года этот показатель стал равен 0.51, что означает высокое положительное соотношение. Таким образом, показатели компании ООО «ТАЙМ-1» отвечают требованиям нормы и даже более того. Что в свою очередь только положительно характеризует хозяйственную деятельность компании.

Удельный вес заемных средств в стоимости имущества в 2005 году составляет 39%, что и является нормой. Значение показателя более 0.4 означает высокий уровень заемных средств. Таким образом, удельный вес заемных средств в стоимости имущества по итогам 2004 и 2006гг. высокий. Т.е. 58% и 49% соответственно является высоким уровнем заемных средств в общей стоимости имущества.

Удельный вес дебиторской задолженности в стоимости имущества в тенденции развития предприятия в 2004, 2005 и 2006гг. постепенно снижался. Тем не менее, он оставался в рамках нежелательного соотношения, и был более максимального значения 0.4. Но нежелательное соотношение это не отрицательный показатель. Остается надеяться, что в будущем этот коэффициент будет менее 40%.

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств позволяет определить, что степень зависимости организации от заемных средств. Эта степень зависимости по итогам 2004 и 2006 не велика и соответствует нормативным показателям. Наша организация не зависит от внешних источников финансирования. Но по итогам 2005 года компания обладала критическим уровнем зависимости. Но ситуация со временем выправилась, и зависимость компании сократилась до минимального значения. И на сегодняшний день компания не зависит от внешних источников финансирования.

Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме оборотных (мобильных) активов не составляет и 70%. По итогам деятельности компании этот показатель составлял: 0.0009, 0.24 и 0.37 против 0.70. Т.е. вес дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов составлял менее 1% в 2004году, 24% в 2005 и 37% в 2006. Что, безусловно, положительная характеристика компании.

На 50 % и более материальные запасы должны финансироваться (формироваться) за счет собственных источников. Данные нашего предприятия отвечают требования нормы. По итогам 2004 года он равен 0.52, 2005 – 1.2, что означает невысокую зависимость организации от внешних источников финансирования, в 2006 году – 0.98. Таким образом, результаты компании по истечении времени становятся все лучше.

А вот коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает критический уровень по итогам всех лет. Он означает отношение собственного оборотного капитала к сумме оборотных средств. Он показывает, сколько собственных средств приходится на 1 руб. оборотных средств (остальная часть - заемные средства), т.е. какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. В данной ситуации мы имеем критический показатель (меньше 0.7), а именно в 2004г – 0.53, в 2005 – 0.6., а в 2006 году – 0.5. Значение показателя колеблется в одном уровне, и к сожалению пока не увеличивается. На сегодняшний день только критическое значение. Это большой минус в работе организации.

Коэффициент маневренности собственного капитала – это отношение собственного оборотного капитала к сумме собственного капитала. Он характеризует, какая часть собственных средств находится в мобильной (оборотной) форме, позволяющей свободно маневрировать этими средствами, а какая часть капитализирована. Анализируя таблицу видно, что у нашей организации высокое значение коэффициента: на 01.01.05 – 0.93 , на 01.01.06 и на 01.01.07 – 0.97. Это положительно характеризует финансовое положение организации. А с учетом того, что коэффициент увеличивается со временем, можно сказать, что компания действует в правильном направлении.

Учитывая, что Коэффициент реальной стоимости имущества должен составлять: 50% – 60%, то данные нашей таблицы содержат не удовлетворительные показатели. На 01 января 2005 года – 0.16, на 01 января 2006 – 0.35, а на 01 января 2007года он равен 0.28. Несомненно, отрицательный показатель. Но нельзя не обратить внимание и на то, что как и другие неудовлетворительные показатели, они постепенно приходят к норме. И это еще раз подтверждает то, что организация, несомненно, развивается.

Анализируя все данные таблицы, безусловно, можно сказать, что наблюдается положительная тенденция развития предприятия. Все показатели, в сравнении с предыдущими, увеличиваются, а некоторые и достигают нормы, что, несомненно, сказывается на финансовом состоянии организации.

**2.3.3.1. Ликвидность бухгалтерского баланса.**

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях усиления финансовых ограничений и необходимости оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Результаты анализа ликвидности фирмы представляют интерес прежде всего для коммерческих кредиторов. Так как коммерческие кредиты краткосрочны, то именно анализ ликвидности лучше всего позволяет оценить способность фирмы оплатить эти обязательства.

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, т.е. абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива. Эти показатели тесно связаны: зачастую можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене.

Следует различать следующие категории : ликвидность баланса, ликвидность организации и платежеспособность организации. Связь между которыми можно сравнить с многоэтажным домом, где все этажи равнозначны и один без другого не могут существовать, т.е. прослеживается причинно-следственная связь. Ликвидность баланса является основой (фундаментом) ликвидности и платежеспособности организации, т.е. если бухгалтерский баланс организации ликвиден, тогда и организация ликвидна и платежеспособна, и в свою очередь наоборот – если организация имеет высокий имидж и постоянно является платежеспособной, следовательно, она является ликвидной. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность организации.

Платежеспособность предприятия – способность организации отвечать по краткосрочным обязательствам текущими (оборотными) активами. Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости и термин «платежеспособности» несколько шире, так как он включает не только и не столько способность погашать свои обязательства, сколько способность их своевременного и полного погашения как за счет внутренних так и за счет внешних источников. Ликвидность предприятия - это срок превращения в деньги должен соответствовать сроку погашения обязательств. Ликвидность баланса – это способность предприятия отвечать по всем видам обязательств (долгосрочных и краткосрочных) всем имуществом и средствами. А ликвидность средств – это скорость их превращения в деньги.

В зависимости от степени ликвидности (т.е. скорости превращения в денежные средства) активы организации подразделяются на следующие группы: наиболее ликвидные активы, быстро реализуемые активы, медленно и трудно реализуемые активы. Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам фирмы. Текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество фирмы. Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом: наиболее срочные обязательства; краткосрочные пассивы, долгосрочные и постоянные.

Компания считается ликвидной, если ее текущие активы превышают ее текущие обязательства. Организация может быть ликвидной в большей или меньшей степени. Предприятие, оборотный капитал которого состоит преимущественно из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, обычно считается более ликвидным, чем компания оборотный капитал которой состоит преимущественно из запасов. Для оценки реальной степени ликвидности фирмы необходимо провести анализ ликвидности Баланса.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств формы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия:

А1 ≥ П1 ; А2 ≥ П2 ; А3 ≥ П3 ; А4 ≤ П4

Если выполняются первые три неравенства, т.е. текущие активы превышают внешние обязательства организации, то обязательно выполняется и последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у фирмы собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в общей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их избытком по одной группе, хотя компенсация может быть по стоимостной величине, так как в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные.

Для определения степени ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Выделяют основные виды ликвидности бухгалтерского баланса: абсолютная ликвидность, текущая ликвидность, перспективная ликвидность, недостаточный уровень перспективной ликвидности, а так же абсолютно не ликвидный баланс организации.

Для комплексной оценки ликвидности баланса рассчитывается интегральный показатель ликвидности. Который равен отношению:

КИЛ = (А1 + 0.5\*А2 + 0.3 \*А3 ) / (П1 + 0.5\*П2 +0.3\*П3)

Нормальное значение которого должно быть не ниже 1.00.

Анализ ликвидности баланса оформляется в виде таблицы. Группировка статей актива и пассива баланса осуществляется на основании бухгалтерского баланса (форма №1) за три года.

Анализируя данные таблицы видно, что рассматривая нами организация на 01.01.05 обладает перспективной ликвидностью. Уже на 01 января 2006 года ликвидность стала текущей. Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности организации. И по итогам 2006года ситуация аналогичная. Т.е. в 2006 году у компании ликвидность текущая. Таким образом, видно, что финансовые показатели хозяйственной деятельности компании улучшаются.

Рассматривая данные таблицы «Показатели комплексной оценки ликвидности бухгалтерского баланса» мы видим, что интегральный показатель ликвидности бухгалтерского баланса по итогам 2004 года составил 0.67. Что является гораздо ниже минимального значения (1). Но уже в следующем году предприятие увеличило этот показатель в 2 раза, теперь он составляет 1.22. И в очередной раз мы видим, что предприятие стабильно развивается. Но, к сожалению, в 2006 году этот показатель опять снизился и стал равен 0.88. это, безусловно больше, чем в 2004, но все же ниже нормы. Что в свою очередь подтверждает нестабильное финансовое положение компании.

* + - 1. **Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.**

Рассмотренный в предыдущем разделе общий показатель ликвидности баланса выражает способность организации осуществлять расчеты по всем видам обязательств, как по ближайшим, так и по отдаленным. Этот показатель не дает представления о возможностях организации в плане погашения именно краткосрочных обязательств. Поэтому для оценки текущей платежеспособности используются три относительных показателя ликвидности, различающихся набором ликвидных средств.

Приведенные ниже коэффициенты помогут нам дать более подробную информацию о деятельности компании. Для этого нем будет необходимо рассчитать: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, а так же коэффициент общей платежеспособности. Расчеты проведем по форме №1 бухгалтерского баланса за 2004, 2005 и 2006 годы.

Данные коэффициенты ликвидности отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации, например, для поставщиков сырья и материалов наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности, банку выдающему кредит коэффициент срочной ликвидности, покупатели и держатели акций в большей мере оценивают коэффициент текущей ликвидности, который дает общую оценку платежеспособности (ликвидности) организации и т.д.

Результаты расчетов заносятся в таблицу «Показатели ликвидности и платежеспособности ».

Непосредственно о платежеспособности или о неплатежеспособности говорит коэффициент текущей ликвидности, который показал, что данная организация на 01.01.05 не платежеспособна, т.к. коэффициент составил 1.58, что ниже нормативного уровня ≥ 2. Кроме того, данное соотношение менее чем 1:1, что говорит о высоком уровне финансового риска. Но на 01 января 2006 года организация вышла на уровень платежеспособности, здесь значения коэффициента отвечают требованиям нормы, а именно он равен 2.38. По итогам 2006года компания снова снизила свои показатели до уровня неплатежеспособности - 0.93. Что в очередной раз показывает, что положение предприятия еще пока не стабильное.

 Следующие два показателя непосредственно о платежеспособности (не платежеспособности) не говорят, т.к. рассчитываются по узкому кругу текущих активов. Например, коэффициент быстрой (срочной) ликвидности показал, что анализируемая организация быстро может погашать краткосрочные обязательства только лишь по итогам 2006 года. По итогам 2004 года, к сожалению, нет. Значение этого коэффициента на 01.01.06 составляет 1.07, а по итогам 2006года – 0.93 при норме 0.8 – 1.0., а на 01.01.05. он равен 0.22.

Коэффициент абсолютной ликвидности показал, что непосредственно «живыми» деньгами организация погашала 22%, 48% и 18% краткосрочных обязательств, т.е. на 1 руб. краткосрочных обязательств приходилось 22, 48 18 копеек «живых» денег. Согласно нормативного показателя, предприятие должно иметь значение этого коэффициента 0.2 – 0.25. Считается, что организация, которая ежедневно погашает 20% - 25% своих краткосрочных обязательств обладает абсолютной ликвидностью. Наша организация имеет показатель 0.22, 0.48 и 0.18, следовательно, анализируемое предприятие по итогам 2004 и 2005гг обладает абсолютной ликвидностью, а вот по итогам 2006года, к сожалению, нет.

Коэффициент общей платежеспособности рассчитывается в условиях прогноза, т.е. когда анализируют. Если в анализируемый период организацию ликвидируют сможет ли она ответить по всем своим обязательствам. В данном случае, мы видим, что на 01 января 2005 года предприятие не сможет ответить по всем обязательствам, так как коэффициент общей платежеспособности равен 0.73 - что меньше 1. По итогам же 2005 года этот коэффициент увеличился в 2 раза, и теперь он составляет 1.55, что указывает на то, что фирма платежеспособна при любых условиях. А вот по итогам 2006года показатель меньше, чем в 2005 году, но тем не менее он отвечает требованиям нормы и составляет 1.05 против1.

Для более глубокого анализа показателей ликвидности и поиска резервов из оптимизации, применительно к рыночным условиям функционирования хозяйствующих субъектов, проводится многофакторный анализ изменения коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности. Многофакторный анализ коэффициентов текущей и абсолютной ликвидности проводится на основании таблицы «Показатели ликвидности и платежеспособности».

Результаты расчетов многофакторного анализа коэффициентов текущей и срочной ликвидности представлены в таблицах «Факторный анализ изменения коэффициента текущей ликвидности» и «Факторный анализ изменения коэффициента абсолютной ликвидности».

Факторный анализ изменения коэффициента текущей ликвидности 2004 и 2005 гг. показал, что платежеспособность предприятия увеличилась на 80 копеек. Это обусловлено следующими внешними факторами:

1. за счет увеличения денежных средств на 19 коп.;
2. за счет изменения дебиторской задолженности, а именно ее увеличения, в условиях ее своевременного погашения платежеспособность организации увеличилась на 49 копеек;

3) за счет изменения материальных запасов, платежеспособность компании снизилась на 26 коп.;

4) за счет изменения кредиторской задолженности платежеспособность выросла на 38 копеек.

Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности 2005 и 2006 гг. показал, что платежеспособность предприятия снизилась на 14 копеек. Это обусловлено следующими внешними факторами:

1) за счет увеличения денежных средств на 21 коп.;

1. за счет изменения дебиторской задолженности, а именно ее увеличения, в условиях ее своевременного погашения платежеспособность организации увеличилась на 2 руб. 31 коп.;
2. за счет изменения прочих оборотных активов на 6 коп.;

3) за счет изменения материальных запасов, платежеспособность компании увеличилась на 2 руб. 74 коп.;

4) за счет изменения кредиторской задолженности платежеспособность снизилась на 5 руб. 61 коп.

Изменение краткосрочных финансовых вложений никак не повлияло на платежеспособность организации. Таким же образом, никак не повлияли на деятельность компании изменения прочих оборотных активов.

Краткосрочные кредиты и займы, расчеты по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства никак не могли повлиять на деятельность компании, т.к. эти статьи вообще отсутствуют в бухгалтерских балансах всех лет.

Таким образом, повышение платежеспособности организации обусловлено снижением краткосрочных обязательств, за счет которых платежи выросли на 38 коп против 42 копеек в анализе за 2004 и 2005 гг.

А снижение платежеспособности в анализе за 2005 и 2006гг. обусловлено увеличением краткосрочных обязательств за счет которых платежеспособность снизилась на 5 руб. 61 коп. против 5 руб. 20 копеек.

Анализируя факторный анализ изменения коэффициента абсолютной ликвидности за 2004 и 2005 гг. можно увидеть, что возможность организации погашать текущие обязательства ежедневно «живыми деньгами» в случае необходимости выросла на 26 копеек. Что произошло за счет влияния внешних факторов:

1. за счет увеличения денежных средств на 19 копеек;
2. за счет роста кредиторской задолженности на 7 копеек.

А по итогам 2005 и 2006 гг. факторный анализ показал, что возможность организации погашать текущие обязательства ежедневно «живыми деньгами» в случае необходимости снизилась на 30 копеек. Что произошло за счет влияния внешних факторов:

1. за счет увеличения денежных средств на 21 копейку;
2. за счет снижения кредиторской задолженности на 51 копейку.

Краткосрочные кредиты и займы, краткосрочные финансовые вложения, расчеты по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства никак не могли повлиять на деятельность компании, т.к. эти статьи вообще отсутствуют в бухгалтерских балансах всех лет.

Таким образом, повышение платежеспособности организации погашать текущие активы «живыми деньгами» обусловлено снижения краткосрочных обязательств, за счет которых платежи выросли на 7 коп против 19 копеек по итогам 2004 и 2005гг. А снижение платежеспособности организации погашать текущие активы «живыми деньгами» обусловлено снижением краткосрочных обязательств, за счет которых платежи снизились на 51 коп против 21 копеек по итогам 2005 и 2006гг.

**2.3.3.3. Анализ состава и состояния обязательств предприятия и дебиторской задолженности.**

Анализ дебиторской задолженности имеет особое значение в периоды инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Этот анализ начинается с рассмотрения ее абсолютной и относительной величин дебиторской задолженности. В наиболее общем виде изменения в объеме дебиторской задолженности за год могут быть охарактеризованы данными горизонтального и вертикального анализа бухгалтерского баланса.

Как видно дебиторская задолженность рассматриваемого нами предприятия за год (в сравнении 2004 и 2005гг) увеличилась в 438 раз и на конец 2006 года составила 438 тыс. руб. против 1 тыс. руб. По итогам 2006 года она выросла еще на 1714 тыс. руб., в сравнении с 2005 годом.

Доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия возросла с 0.06 до 21.13% в 2005 году и до 36.7% в 2006. Увеличение дебиторской задолженности может быть вызвано:

* Неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров;
* Наступлением неплатежеспособности или даже банкротства некоторых потребителей;
* Слишком высокими темпами наращивания объема продаж;
* Трудностями в реализации продукции.

На анализируемом предприятии рост дебиторской задолженности обусловлен неплатежеспособностью потребителей.

Резкое сокращение дебиторской задолженности может быть следствием негативных моментов во взаимоотношениях с клиентами (сокращение продаж в кредит, потеря потребителей продукции).

Весьма актуален вопрос о сопоставлении дебиторской и кредиторской задолженности. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств больше, чем из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому, что кредиторскую задолженность организация обязана погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В мировой учетно-аналитической практике сопоставлению дебиторской и кредиторской задолженности уделяют постоянное внимание.

Сопоставление дебиторской и кредиторской задолженностей является одним из этапов анализа дебиторской задолженности, призванным выявлять причины образования дебиторской задолженности. Как видно из таблицы «Составление дебиторской и кредиторской задолженности», на предприятии кредиторская задолженность превышала дебиторскую задолженность как по итогам 2004(на 883 тыс. руб.), 2005 года (на 306 тыс. руб.) так и по итогам 2006 года (на 711 тыс. руб.). Т.е. предприятие постоянно привлекает дополнительные источники финансирования.

Основная доля долгосрочной дебиторской задолженности (т.е. 100 %) по итогам 2004 года приходится на покупателей и заказчиков, что составляет 1 тыс. руб. Краткосрочная в балансе отсутствует. Если рассматривать итоги 2005 года, мы можем увидеть, что долгосрочной дебиторской задолженности в балансе нет. Краткосрочная – состоит только из расчетов с покупателями и заказчиками, что составляет 438 тыс. руб. При анализе 2006 года – долгосрочной дебиторской задолженности в балансе нет. Краткосрочная – состоит только из расчетов с покупателями и заказчиками, что составляет 1968 тыс. руб., авансов выданных (59 тыс. руб.) и прочей дебиторской задолженности (125 тыс. руб.).

Основная доля долгосрочной кредиторской задолженности (т.е. 100 %) по итогам 2004 года приходится прочие расходы, что составляет 652 тыс. руб., т.е. 73.67% от общей суммы кредиторской задолженности. Остальную часть этой статьи составляют расчеты с поставщиками и подрядчиками в количестве 225 тыс. руб., что составляет 25.42% от общей суммы кредиторской задолженности, а так же задолженность перед персоналом организации 7 тыс. руб., что составляет 0.81% от общей суммы долга. Краткосрочная - в балансе отсутствует.

Если рассматривать итоги 2005 года, мы можем увидеть, что долгосрочная кредиторская задолженность в балансе отсутствует. Краткосрочная – состоит только из расчетов с поставщиками и подрядчиками, что составляет 725 тыс. руб. и 97.45% долга, а так же задолженности перед персоналом организации в размере 19 тыс. руб. или 2.55%.

При анализе 2006года мы выявил, что: долгосрочной кредиторской задолженностью компания не пользуется. А краткосрочная составляет 2863 тыс. руб. и состоит из: расчетов с поставщиками и подрядчиками в размере 1632 тыс. руб. (57%), расчетов по налогам и сборам в размере 65 тыс. руб. или 2.27%, а так же прочей краткосрочной кредиторской задолженности в размере 1165 тыс. руб.

Далее целесообразно провести анализ дебиторской задолженности по срокам образования, сделав акцент на продолжительных неплатежах надолго отвлекающих средства из хозяйственного оборота.

В балансе дебиторская задолженность подразделяется на задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

На анализируемом предприятии в основном авансы не выдаются, что нельзя не признать правильным.

Дебиторскую задолженность так же можно подразделить по срокам возникновения: от 0 – 30 дней; 31 – 60 дней; 61 – 90 дней; 91 – 120 дней; свыше 120 дней. В зависимости от выводов сделанных из анализа дебиторской задолженности по срокам образования, оценивается и кредитная политика предприятия. Сумма задолженности, проходящая по счетам, имеет какой- то смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения.

От продолжительности периода погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов. Проведенное Министерством торговли США исследование показало, что в общей сумме дебиторской задолженности по срокам погашения до 30 дней к разряду безнадежных относится около 4% долгов; 31 – 60 дней – 10%; 61 – 90дней – 17%; 91 – 120 дней – 26%. При дальнейшем увеличении срока погашения на очередные 30 дней доля безнадежных долгов повышается на 3 - 4%.

По причинам образования различают срочную и просроченную дебиторскую задолженность. Срочная дебиторская задолженность обусловлена применяемыми формами расчетов. Просроченная дебиторская задолженность возникает в результате недостатков в работе предприятия и включает неоплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам; расчеты за товары, проданные в кредит, и не оплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и др. Все это – форма незаконного отвлечения оборотных средств и нарушения финансовой дисциплины. Поэтому в дальнейшем нужен детальный анализ недопустимой дебиторской задолженности, что относится к внутреннему финансовому анализу.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используются следующие показатели:

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Находится как отношение выручки от продажи товаров, услуг, работ, к половине суммы дебиторской задолженности на начало года и дебиторской задолженности на конец года.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности. Увеличение этого показателя характеризуется положительно (сокращаются продажи предприятия в кредит и т.д.). Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности считается хорошим, если его уровень не ниже 12, критическим – 4, при расчете за год.

Итак, рассчитаем этот коэффициент за 2004 год:
КДЗ = 16667/ 0.5(104 + 1) = 317.47

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности считается хорошим, если он не ниже 12. Расчеты показали, что наш коэффициент отвечает требованиям нормативов более чем, т.к. он составил 317.47.

На 01.01.06 он составил КДЗ = 18649 / 0.5(1 + 438) = 84.96

Значение коэффициента в этом году значительно ниже, чем в предыдущем. Следовательно, продажи предприятия в кредит увеличились. Но это не показатель того, что хозяйственная деятельность организации ухудшилась. Тем не менее, он остается соответствовать требованиям нормы, а именно теперь он равен 68.82.

На 01.01.07 коэффициент равен КДЗ = 28064 / 0.5(438+2152 ) = 21.61

Значение коэффициента значительно ниже, чем в предыдущем. Следовательно, предприятие все больше пользуется услугой продажи в кредит. Но это еще не говорит о том, что хозяйственная деятельность компании ухудшилась. Тем не менее, он отвечает требованиям нормы, а именно равен 21.61.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если при расчете коэффициента выручка от реализации считается по переходу права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, а его снижение свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита. На рассматриваемом нами предприятии коэффициент в сравнении трех лет снизился от 317.47 до 68.82, а после и до 21.61, что говорит о снижении использования коммерческого кредита клиентами компании.

2. А теперь рассчитаем продолжительность оборота дебиторской задолженности. Этот показатель рассчитывается в днях. Он равен отношению количества дней в анализируемом периоде к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности.

Приступим к расчетам:

- на 01 января 2005 года: n МЗ = 360 / 317.47 = 1.13,

- на 01 января 2006 года: n МЗ = 360 / 84.96 = 4.24

- на 01 января 2007 года: n МЗ = 360 / 21.61 = 16.66.

Чем выше операционный цикл (количество дней), тем ниже эффективность производства, т.е. эффективность работы всего коллектива, планово учетной службы предприятия и руководства организации. При сравнивании этих показателей за три года видно, что со временем компания увеличила этот показатель, а, следовательно, и снизила эффективность производства, а вместе с тем и работу всей организации в целом, в сравнении с предыдущим годом.

Продолжительность оборота дебиторской задолженности показывает период ее погашения. Чем выше период погашения, тем выше риск ее непогашения. Этот показатель следует рассматривать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, т.е. условиям заключения сделок.

Таким образом, риск непогашения дебиторской задолженности в 2006 году больше чем в 2005 и в 2004годах.

3. А теперь рассчитаем долю дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств. Этот коэффициент равен отношению дебиторской задолженности к оборотным средствам. Он рассчитывается в процентах. Чем больше этот показатель, тем мобильнее структура имущества предприятия. Рассчитаем этот показатель на примере нашего предприятия.

УДЗ = 1 / 1488 \* 100 = 0.07 это показатель по итогам 2004 года, за 2005 год он составил: УДЗ = 438 / 1863 \* 100 = 23.51., а за 2006 год равен

УДЗ = 2152 / 5767 \* 100 = 37.32

Наблюдается тенденция роста этого показателя в анализе трех лет. На 01 января 2007 дебиторская задолженность составляла 37.32%. На 01 января 2006 года - 23.5% стоимости оборотных активов, на 01.01.05 - этот показатель не составил и 1 %. Следовательно, структура имущества предприятия по итогам 2005 года была более мобильна, по сравнению с 2006 и 2007 годами.

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности. Коэффициент равен отношению сомнительной задолженности к дебиторской. Как и предыдущий показатель рассчитывается в процентах.

Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Следует сопоставить период погашения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков с периодом погашения задолженности поставщиков и подрядчиков. Нередко оказывается, что предприятия предоставляют кредит на большее количество дней, чем имеют сами.

Сравнительную оценку условий оказания и получения кредита предприятия оформляют в следующую таблицу.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дебиторская задолженность | Средний срок погашения, дней | Кредиторская задолженность | Средний срок погашения, дней |
| Прошлый период | Отчетный период | Прошлый период | Отчетный период |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Задолженность покупателей за продукцию, товары и услуги |  |  | 1. Задолженность перед поставщиками |  |  |
| 2. Векселя к получению |  |  | 2. Векселя к уплате |  |  |
| 3. Задолженность поставщиков по авансам выданным |  |  | 3. Задолженность перед покупателями по авансам полученным |  |  |
| 4. Всего (дней) |  |  | 4. Всего (дней) |  |  |

Долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности на примере нашего предприятия мы рассчитывать не будем, т.к. в нашей организации за 12 лет работы на рынке не было инцидентов по невыплате дебиторской задолженности. С сомнительными клиентами компания не заключает сделок в кредит.

Существуют некоторые рекомендации управления дебиторской задолженности:

1)установить контроль за состоянием расчетов с покупателями,

1. с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями следует по возможности расширить круг потребителей,
2. следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования,
3. использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.

**2.4. Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.**

**2.4.1.Оценка системы показателей рентабельности организации.**

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий уровень доходности бизнеса. Целью анализа рентабельности организации является расчет показателей, характеризующих рентабельность использования материально-денежных ресурсов организации

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными и потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Основные показатели рентабельности рассчитываются по двум основным группам: показатели рентабельности капитала и показатели рентабельности продукции. В свою очередь показатели рентабельности продукции делятся на: рентабельность совокупных активов, рентабельность оборотных активов (мобильных средств), рентабельность производственных средств, рентабельность собственного и перманентного капитала. А показатели рентабельности продукции подразделяют на рентабельность продаж и рентабельность реализованной продукции (основной деятельности).

Для расчета всех этих показателей будут использоваться бухгалтерские балансы трех лет и приложение к бухгалтерскому балансу форма №2 «Отчет о прибылях и убытках». Расчеты показателей ООО «ТАЙМ-1» приведены в таблице «Показатели рентабельности».

Анализируя деятельность компании ООО «ТАЙМ-1» за три года в таблицах «Данные для расчета показателей рентабельности» и «Показатели рентабельности» мы видим, что такие показатели как: выручка, прибыль от продажи товаров, работ, услуг увеличиваются с течением времени. На первый взгляд это положительная тенденция. Но и одновременно с доходами предприятия растут и его расходы, так например, себестоимость продукции увеличивалась в 2005 году на 1758 тыс. руб., а в 2006 – на 8085 тыс. руб.. Безусловно, положительный фактор и тот, что средняя стоимость совокупных и мобильных активов, производственных средств, собственного и перманентного капиталов растет. При чем темпы их роста не просто в тысячах, а в разах измеряется. Так например, стоимость собственного капитала в 2004году была 496.5 тыс. руб., а в 2005 году выросла на 402 тыс. руб. Она стала в 2 раза больше. А в 2006 году достигла величины 2075 тыс. руб., что на 1177тыс. руб. больше, чем его стоимость в 2005году, а по сравнению с 2004 она увеличилась в 4 раза, и даже более. Без сомнения на все факторы имеет влияние и инфляция, но размер этого влияния не велик, по сравнению в ростом величин показателей.

Таким образом, выручка от продажи товаров, работ, услуг в 2004 году составляла 16667 тыс. руб., уже в 2005году она увеличилась на 1982 тыс. руб. и составила 18649 тыс. руб. А в 2006 ее размер вырос на 9415 тыс. руб. по сравнению с 2005 годом и составил 28064 тыс. руб. Полная себестоимость проданных товаров, работ, услуг, соответственно, тоже увеличилась: 16203 тыс. руб. – ее размер в 2004 году, а уже в 2005 – он составил 17961 тыс. руб., что на 1758 тысяч больше. А в 2006году – 26046 тыс., что на 8085 тыс. больше, чем в предыдущем. Одновременно с ростом выручки растет и прибыль от продаж. Прибыль от продаж в 2005 году увеличилась в 1.5. раза, по сравнению с 2004 и составила 688 тыс. руб., против 464 тысяч. А 2006 – достигла размера 2018 тысяч, что в 3 раза больше предыдущего года.

Параллельно и со всеми показатели растет и размер стоимости совокупным и мобильных активов. Так размер стоимости совокупных активов в 2004 был равен 977 тыс. руб., в 2005 – 1712.5 тыс. руб., что больше в 1.7 раза или на 735.5 тыс. руб. А в 2006 году их размер составил 3879 тысяч, т.е. на 2166.5 тысяч больше в сравнении с 2005 годом. Аналогичная ситуация и со стоимостью мобильных активов. Темпы его прироста составили 1.8 раз в 2005 и 2.28 раз в 2006 году.

Величина основных средств и запасов, что называется производственными средствами, выросла на 375 тыс. руб. в 2005 и на 935.5 тысяч в2006году. Размер перманентного капитала равен размеру собственного, т.к. долгосрочными кредитами компания не пользуется. Темпы его роста, соответственно, равны темпам роста собственного. А про собственный капитал говорили чуть раньше.

Анализ деятельности компании по показателям рентабельности показал, что рентабельность совокупных активов в 2005году снизилась по сравнению с 2004 на 6.38%. А по итогам 2006 года он вырос до 52%, что больше значения в 2004 и 2005годах. Этот показатель говорит о эффективности использования средств, вложенных в имущество предприятия. Таким образом, эффективность использования средств в имущество самая высокая в 2006г., чуть меньше в 2004, а самая маленькая 2005г. Следовательно, наиболее эффективным был 2006год. Аналогичная ситуация происходит с показателем рентабельности мобильных активов. Он говорит об эффективности использования мобильных средств. Как и предыдущий показатель, наиболее эффективное использование мобильных средств было в 2006 году, этот показатель равен 52.87%, вторым по значению 2004год со значением 47.11, и на последнем месте выступает 2005 год с размером 39.51%.

Показатель рентабельности производственных средств характеризует эффективность использования средств, вложенных в производство. Значения того коэффициента говорят, о том что деятельность компании в 2005году была хуже 2004, а 2006 был самым эффективным. Так в 2004 году он равен 63.04%, в 2005 он снизился до 61.7, в а 2006 вырос в 1.63 раза и составил 100.42%.

Показатель рентабельности собственного капитала говорит о эффективности использования собственных средств, вложенных в имущество предприятия. Анализируя данные таблицы видно, что самым маленьким значением обладает 2005 год в размере 73.68%, в 2004году он был больше почти 15%. Но по итогам 2006года коэффициент достиг значения 97.18%. таким образом, видно, что деятельность компании наиболее эффективная была в 2006году.

Т.к. компания не использует долгосрочные кредиты, показатель рентабельности перманентного капитала равна показателю рентабельности собственного капитала. И все его темпы роста равны темпам роста предыдущего показателя.

Показатель рентабельности продаж характеризует продажи товаров и отражает долю прибыли, приходящейся на 1 руб. товарооборота. Несмотря на то, что все предыдущей показатели говорили о том, что деятельность компании в 2005году была хуже, чем в 2004, то согласно показателю рентабельности продаж видно, что тут ситуация расположилась по-другому. Коэффициент увеличивается с течением времени. Так в 2004 он составил 2.78%, в 2005 – 3.69%, что почти на 1 % больше предыдущего. А в 2006 году его значение увеличилось в 2 раза, по сравнению с 2005годом и составил 7.19%. Таким образом, видно, что продажи увеличивались вместе с развитием компании.

Показатель рентабельности реализованной продукции отражает долю прибыли, приходящейся на 1 руб. себестоимости продукции. Аналогично предыдущему показателю он увеличивался с течением времени (сначала на 0.97%, а потом и на 4.05%). В 2004 году на 1 руб. себестоимости продукции приходилось 2.72% прибыли, в 2005 – 3.69%, а в 2006году – 7.74.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в деятельности ООО «ТАЙМ-1» вложения средств в производство, имущество и др. в 2005 году были не эффективными, по сравнению с 2004 годом. Но в последующем, т.е. в 2006году, ситуация выправилась, и деятельность компании стала эффективной по сравнению в предыдущими периодами. Что в свою очередь указывает на финансовую неустойчивость деятельности компании, т.к. показатели «скачут» с течением времени. Но показатели продаж и затрат говорят о противоположном. Согласно их, деятельность компании развивается и ее показатели растут. Что указывает на стабильность развития компании.

2.4.2. Анализ состава, динамики и структуры финансовых результатов.

Сумма прибыли и уровень рентабельности являются основными показателями, характеризующими финансовые результаты предприятия. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие и устойчивее его финансовое положение. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу, основными задачами которого являются: систематический контроль за формированием финансовых результатов; определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты; выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины; оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности, а так же разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов.

Основные источники информации для анализа: данные аналитического бухгалтерского учета по счетам результатов, «Отчет о прибылях и убытках» (форма №2), «Отчет о движении капитала» (форма №3), «Приложение к бухгалтерскому балансу» (форма №5), а так же соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия. Согласно действующего законодательства РФ, субъекты малого предпринимательства составляют только сам баланс и формы №2. Таким образом, анализ ООО «ТАЙМ-1» будем проводить по форме №1 и №2 бухгалтерской отчетности.

Целью этого анализа является выявление уровня абсолютной и относительной эффективности хозяйствования организации по всем его направлениям деятельности. Расчет состава финансовых результатов состоит из оценки динамики показателей финансовых результатов и оценки структуры показателей прибыли и ее изменение.

Оценка динамики финансовых результатов дана на основании расчетов индексов изменения каждой статьи расходов и доходов. Результаты занесены в таблицах: «Оценки динамики финансовых результатов» и «Оценки структуры финансовых результатов».

Анализируя данные таблицы «Состав и динамика финансовых результатов» видно, что выручка от продажи товаров, работ, услуг превышает расходы на производство. Кроме того, размер прибыли увеличивается с каждым годом. Так в 2005годом ее объем составил 688 тыс. руб. против 464 тысяч в предыдущем году, что на 224 тысячи больше. А в 2006 году прибыль увеличилась на 1330 тыс. руб. и составила 2018 тысяч. Рост этого показателя с течением времени безусловно положительный показатель.

Разница между операционными доходами положительная, что само по себе положительный показатель. Кроме того, он увеличивается соразмерно с прибылью. Так в 2004 разница равна 441, в 2005 – 663,а в 2006 показатель составил 2017тысяч. Внереализационные расходы превышают внереализационные доходы в 2004 и 2005гг. Но размер разницы незначительный и равен 1 тыс. руб. В 2006 году, же отсутствуют как внереализационные доходы, так и расходы.

Таким образом, чистая прибыль составила в 2004 году 334 тысячи, в 2005 ее размер достиг 503 тыс. руб., что в 1.5 раза больше предыдущего значения. А в 2006 она увеличилась в 3.6 раза и составила 1806 тыс. руб. Тенденция роста этого показателя только с положительной стороны характеризует хозяйственную деятельность компании.

Анализ таблицы «Структура финансовых результатов» показал, что компания в 2006 году сработала наиболее эффективно, чем в предыдущих. При анализе расходов предприятия видно, ни управленческих и коммерческих расходов в балансах 2004 и 2005гг не обнаружено. В 2006 – появились 2199 тысяч, что составило 8.44% всех расходов. Этот показатель нельзя охарактеризовать ни с положительной, ни с отрицательной стороны. Он никак не повлиял на хозяйственную деятельность компании, кроме того, что для компании сумма налога снизилась именно на это сумму. Сумма операционных расходов уменьшается с течением времени. Так в 2004 году они составили 235.23% от суммы прибыли до налогообложения. В 2005 этот показатель составил 3.78% от суммы прибыли, что на 231.45% меньше. А в 2006 – 0.05%, что еще на 3.73% меньше предыдущего показателя. Аналогичная ситуация и с внереализационными расходами. Так в 2004 году они составили 0.23% от прибыли до налогообложения, в 2005 – 0.15%, а в 2006 они сократились до нуля.

При рассмотрении доходов предприятия ООО «ТАЙМ-1» видно, что валовая выручка компании с течением времени уменьшается. Так в 2004году она составила 105.45% от прибыли до налогообложения, в 2005 году этот показатель снизился на 1.52% от предыдущего, и составил 103.93 %. А в 2006 – 100.05 %, что еще на 3.88% меньше предыдущего. А доля чистой прибыли в прибыли до налогообложения с течением времени растет. Так в 2004 году она составила 75.91, в 2005 – она равна 75.98, что на 0.07% больше. А в 2006 году коэффициент составил 89.54%. Что уже на 13.56% больше предыдущего значения.

Такая ситуация обусловлена снижением различным видов расходов в процентном отношении. Так при 105.54% прибыли 235.23% расходов, следовательно, сальдо доходов и расходов составило – 100.23%. Эти показатели по операционной деятельности. Еще добавляются внереализационная деятельность (расходы) со значением 0.23%. Таким образом на чистую прибыль остается лишь 75.91%. Такая ситуация обстояла в 2004 году. В 2005 году при 103.93% прибыли 3.78% расходов, следовательно, сальдо доходов и расходов составило – 100.15%. Эти показатели по операционной деятельности. По внереализационной деятельности расходы составили 0.15%. Следовательно, чистая прибыль составила 75.98%, что на 0.07% больше 2004года. А в 2006году при 100.05% прибыли и 0.05% расходов. Таким образом, сальдо доходов и расходов составило – 100%. Расходы по внереализационной деятельности сократились до нуля. Что и привело к 89.54% доли чистой прибыли от прибыли до налогообложения. А увеличение доли чистой прибыли говорит о сокращения расходов различного вида, что в свою очередь только положительно характеризует деятельность компании.

**2.4.3. Факторный анализ показателей прибыли.**

Для анализа используются закон о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, инструктивные и методические указания Министерства финансов, устав предприятия, а так же данные о прибылях и убытках, приложения к балансу, отчета о движении капитала и др. Расчеты по этому анализу мы будем проводить на основе данных «Анализа состава, динамики и структуры финансовых результатов». Целью данного анализа является выявление резервов роста показателей прибыли.

Анализ данных таблицы «Факторный анализ прибыли до налогообложения» показал, что увеличение коммерческих расходов в 2006 году повысили себестоимость продукции, и соответственно снизили прибыль предприятия на 2199 тысяч рублей. Рост операционных доходов и снижение суммы операционных и внереализационных расходов несомненно положительные тенденции. Одновременно с ростом операционных доходов растет и прибыль до налогообложения.

Изменение прибыли до налогообложения обусловлено:

- за счет увеличения выручки в 2005 году на 2446 тысяч и на 10103 в 2006;

- за счет роста себестоимости продукции на 1758 тыс. руб. в 2005году и на 5886 тысяч в 2006.;

- за счет роста коммерческих расходов в 2006 году на 2199 тыс.руб.;

- за счет увеличения операционных доходов на 224 тыс. руб. в 2005 году и на 1330 тысяч в 2006;

- за счет изменения операционных расходов: в 2005году прибыль снизилась на 2 тыс. руб., а в 2006 году она выросла на 24 тысячи рублей;

- за счет роста внереализационных расходов на 688 тыс. в 2005 и на 2017 тыс. в 2006 году;

- за счет изменения всех расходов по основной деятельности прибыль снизилась на 1758 тыс. руб. в 2005 году, а в 2006 на 8085 тысяч, а именно:

- за счет изменения операционных деятельности прибыль выросла на 222 тысячи рублей в 2005 году и на 1354 тысячи в 2006году.

**2.4.4. Факторный анализ показателей рентабельности.**

Целью анализа является определение уровня доходности организации ООО «ТАЙМ-1». При определении уровня доходности необходимо провести факторный анализ рентабельности продаж, факторный анализ рентабельности реализованной продукции и факторный анализ рентабельности производственных средств.

При анализе рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции рассчитываются количественное влияние: денежной выручки, себестоимости реализованной продукции, коммерческих и управленческих расходов. При анализе рентабельности производственных средств расчет ведется по следующим факторам: средней остаточной стоимости основных средств и средней остаточной стоимости материальных запасов.

Анализируя данные таблицы «Факторный анализ показателей рентабельности продаж» можно сделать вывод о том, что на увеличение рентабельности продаж в 2005 году на 0.91%, и в 2006 году на 3.5% повлияло:

- рост денежной выручки в 2005 году на 10.34% , а в 2006году – на 32.31%;

- за счет изменения себестоимости проданной продукции рентабельность продаж снизилась на 9.43% в 2005году и на 20.97% в 2006;

- за счет роста коммерческих расходов рентабельность снизилась 7.84% в 2006 году;

- за счет изменения всех расходов рентабельность снизилась в 2005 году на 9.43%, а в 2006 году на 28.81%.

Отсутствие управленческих расходов в балансах всех лет, никак не могло отразиться на хозяйственной деятельности компании.

Анализируя данные таблицы «Факторный анализ показателей рентабельности реализованной продукции» видно, что изменение величины рентабельности реализованной продукции в 2005 году на 0.97%, и в 2006 году на 3.92% произошло за счет следующих факторов:

- за счет изменения денежной выручки рентабельность поднялась на 12.24% в 2005 году и на 52.42% в 2006;

- за счет изменения себестоимости проданной продукции рентабельность упала на 11.27% в 2005году и на 38.57% в следующем;

- за счет изменения коммерческих расходов в 2006году рентабельность упала на 9.91%;

- за счет изменения управленческих расходов показатель снизился на 0.02% в последнем году анализа;

- и наконец, за счет изменения всех расходов, рентабельность снизилась на 11.27% в 2005 году и на 48.5% в 2006году.

Тем не менее, рентабельность реализованной продукции увеличивалась с течением времени в 2005году на 0.97%, по сравнению с предыдущим годом, а в 2006 на 3.91% . Что в свою очередь положительно характеризует хозяйственную деятельность компании.

Анализируя результаты таблицы «Анализ показателей рентабельности производственных средств» мы видим, что этот показатель сначала снизился на 1.34%, и вырос на 38.72% в последующем, произошло за счет следующих факторов:

- за счет изменения доли прибыли на 1 руб. реализованной продукции на 32.2% в 2005 году и на 14.33% в 2006году;

- за счет изменения фондоемкости сначала на 0.32%, а в последующем на 1.85%;

- за счет изменения оборачиваемости материальных запасов рентабельность снизилась на 35.86% в 2005 году и на 12.48% в следующем.

Таким образом, рентабельность производственных средств наиболее эффективной была в 2006 году, потом в 2004 году, а самое маленькое значение в 2005г.

**2.4.5. Анализ эффективного использования основных и оборотных средств.**

Анализ эффективного использования основных и оборотных средств проводится с целью определения уровня эффективности их использования.

Для проведения данного анализа необходимо рассчитать влияние факторов на прирост продукции: экстенсивности и интенсивности использования основных производственных фондов (основных и оборотных средств). Расчеты будут проводиться на основе данных формы №1 и формы №2.

Итак, приступим к расчетам:

1. Факторный анализ влияния на прирост (продукции) выручки уровня использования основных средств.

Влияние на прирост продукции (выручки) экстенсивности использования основных производственных фондов. Таким образом, рассчитаем влияние на прирост продукции (выручки) экстенсивности использования основных производственных фондов в сравнении 2004 и 2005 гг. Следовательно, этот показатель будет равен:

∆N ОС ЭСТ 2005 = (21–33) \* 16667/33 = - 6060.72

А значение этого показателя в 2006 году равняется:

∆N ОС ЭСТ 2006 = (87–21) \* 18649 / 21 = 58611.3

Что указывает на то, что в 2006 году влияние экстенсивности основных средств на прирост продукции было гораздо эффективнее, чем в предыдущем году.

Влияние на прирост продукции (выручки) интенсивности использования основных производственных фондов. Проанализируем этот фактор на примере нашего предприятия:

∆N ОС ИНТ 2005 = 21 \* ((18649 / 21) – (16667/ 33)) = 8042.79

∆N ОС ИНТ 2006 = 87 \* ((28064 / 87) – (18649 / 21)) = - 49196.76

Как уже было видно из 1ых расчетов, экстенсивности использования основных производственных фондов положительно отразилось на итогах 2006года. Из чего можно сделать вывод о том интенсивность наиболее выгодно скажется на 2005году, что и показал 2ой этап расчетов.

2. Факторный анализ влияния на прирост продукции уровня использования производственных фондов (основных и материальных средств).

Влияние на прирост продукции (выручки) экстенсивности использования производственных фондов (основных и материальных оборотных средств).

Значение этого коэффициента в 2005году будет равно:

∆N ПС ЭСТ 2005 = (1073 – 698) \* 16667 / 698 = 8954.33

∆N ПС ЭСТ 2006 = (2008.5 – 1073) \* 18649 / 1073 = 16259.22

Таким образом видно, что наиболее эффективное влияние экстенсивности использования производственных фондов (основных и материальных оборотных средств) на прирост продукции было в 2006 году, что доказывает разница в 7304.89 тысяч рублей.

Влияние на прирост продукции (выручки) интенсивности использования производственных фондов (основных и материальных оборотных средств):

∆N ПС ИНТ 2005 = 1073\* ((18649 / 1073 - 16667 / 698)) = - 6985.23

∆N ПС ИНТ 2006 = 2008.5\* ((28064 / 2008.5 - 18649 / 1073)) = - 6843.73

А вот влияние интенсивности наиболее эффективным было в 2005 году.

3. Факторный анализ влияния на прирост продукции уровня использования оборотных средств (оборотных активов).

Влияние на прирост продукции (выручки) экстенсивности использования оборотных средств (оборотных активов):

∆N ОА ЭСТ 2005 = (1675.5 – 934) \* 16667 / 934 = 13231.88

∆N ОА ЭСТ 2006 = (3815 – 1675.5) \* 18649 / 1675.5 = 23812.64

Из расчетов видно, что влияния на прирост продукции уровня использования оборотных средств наиболее эффективным было в 2006 году, чем в предыдущем, что доказывают значения 23812.64 против 13231.88 тысяч.

Влияние на прирост продукции интенсивности использования оборотных активов:

∆N ПС ИНТ 2005 = 1675.5 \* (18649/1675.5 - 16667/934) = - 11242.61

∆N ПС ИНТ 2006 = 3815 \* (28064/3815 - 18649/1675.5) = - 14382.55

А вот влияние на прирост продукции интенсивности использования оборотных активов результаты расчетов показали, что наиболее эффективным влияние было в 2005, что в свою очередь подтверждает результаты предыдущих расчетов.

Дополнительное вовлечение в оборот (экономия) оборотных средств:

-/+ ∆ ОА 2005 = (18649/ 360) \* (18649 /1675.5 - 16667 / 934) = - 347.8

-/+ ∆ ОА 2006 = (28064/ 360) \* (28064 / 3815 - 18649 / 1675.5) = - 293.89

Дополнительное вовлечение в оборот (экономия) оборотных средств наиболее эффективным было в 2006году, чем в 2005, что подтверждает разница в 53.91 тысячу рублей.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что

влияние экстенсивности основных средств, экстенсивности использования производственных фондов, а так же влияния на прирост продукции уровня использования оборотных средств было эффективным в 2006году. Вот интенсивность влияния основных и производственных фондов наиболее эффективным было в 2005году.

Приложение 1

Бухгалтерский баланс на 01 января 2005 года.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Кодпок. | На начало 2005 | На конец 2005 | ПАССИВ | Кодпок. | На начало 2005 | На конец 2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Нематериальные активы | 110 | 10 | 10 | Уставной капитал | 410 | 4 | 4 |
| Основные средства | 120 | 33 | 33 | Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 | ( ) | ( ) |
| Незавершенное строительство | 130 |  |  | Добавочный капитал | 420 |  |  |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 |  |  | Резервный капитал, в т.ч. | 430 |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 |  |  | Резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  |  |
| Отложенные налоговые активы | 145 |  |  | Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 342 | 643 |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 43 | 43 | ИТОГО по разделу III | 490 | 346 | 647 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Запасы, в т.ч. | 210 | 172 | 1158 | Займы и кредиты | 510 |  |  |
| Сырье материалы и др. аналогичные ценности | 211 | 68 | 219 | Отложенные налоговые обязательства | 515 |  |  |
| Животные на выращивании и откормке | 212 |  |  | Прочие долгосрочные обязательства | 520 |  |  |
| Затраты в незавершенном производстве | 213 |  |  | ИТОГО по разделу IV | 590 |  |  |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 104 | 939 | V. КРАТКОСРОЧНЫЕОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Товары отгруженные | 215 |  |  | Займы и кредиты | 610 |  |  |
| Расходы будущих периодов | 216 |  |  | Кредиторская задолженность в т.ч. | 620 | 77 | 884 |
| Прочие запасы и затраты | 217 |  |  | Задолженность поставщикам и подрядчикам | 621 | 51 | 225 |
| НДС по приобретенным ценностям | 220 | 19 | 91 | Задолженность перед персоналом орг-и | 622 | 20 | 7 |
| Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев) | 230 | 1 | 1 | Задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 | 6 |  |
| В т.ч. покупатели и заказчики | 231 |  |  | Задолженность по налогам и сборам | 624 |  | 652 |
| Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев) | 240 | 103 |  | Прочие кредиторы | 625 |  |  |
| В т.ч. покупатели и заказчики | 241 | 103 |  | Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 |  |  |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 |  |  | Доходы будущих периодов | 640 |  |  |
| Денежные средства | 260 | 11 | 194 | Резервы предстоящих расходов | 650 |  |  |
| Прочие оборотные активы | 270 | 74 | 44 | Прочие краткосрочные обязательства | 660 |  |  |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 380 | 1488 | ИТОГО по разделу V | 690 | 77 | 884 |
| БАЛАНС | 300 | 423 | 1531 | БАЛАНС | 700 | 423 | 1531 |

Приложение «

Бухгалтерский баланс на 01 января 2006 года.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Кодпок. | На начало 2006 | На конец 2006 | ПАССИВ | Кодпок. | На начало 2006 | На конец 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Нематериальные активы | 110 | 10 | 10 | Уставной капитал | 410 | 4 | 4 |
| Основные средства | 120 | 33 | 21 | Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 | ( ) | ( ) |
| Незавершенное строительство | 130 |  |  | Добавочный капитал | 420 |  |  |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 |  |  | Резервный капитал, в т.ч. | 430 |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 |  |  | Резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  |  |
| Отложенные налоговые активы | 145 |  |  | Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 643 | 1146 |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 43 | 31 | ИТОГО по разделу III | 490 | 647 | 1150 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Запасы, в т.ч. | 210 | 1158 | 934 | Займы и кредиты | 510 |  |  |
| Сырье материалы и др. аналогичные ценности | 211 | 219 | 649 | Отложенные налоговые обязательства | 515 |  |  |
| Животные на выращивании и откормке | 212 |  |  | Прочие долгосрочные обязательства | 520 |  |  |
| Затраты в незавершенном производстве | 213 |  |  | ИТОГО по разделу IV | 590 |  |  |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 939 | 285 | V. КРАТКОСРОЧНЫЕОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Товары отгруженные | 215 |  |  | Займы и кредиты | 610 |  |  |
| Расходы будущих периодов | 216 |  |  | Кредиторская задолженность в т.ч. | 620 | 884 | 744 |
| Прочие запасы и затраты | 217 |  |  | Задолженность поставщикам и подрядчикам | 621 | 225 | 725 |
| НДС по приобретенным ценностям | 220 | 91 | 91 | Задолженность перед персоналом орг-и | 622 | 7 | 19 |
| Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев) | 230 | 1 |  | Задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 |  |  |
| В т.ч. покупатели и заказчики | 231 |  |  | Задолженность по налогам и сборам | 624 | 652 |  |
| Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев) | 240 |  | 438 | Прочие кредиторы | 625 |  |  |
| В т.ч. покупатели и заказчики | 241 |  | 438 | Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 |  |  |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 |  |  | Доходы будущих периодов | 640 |  |  |
| Денежные средства | 260 | 194 | 360 | Резервы предстоящих расходов | 650 |  |  |
| Прочие оборотные активы | 270 | 44 | 40 | Прочие краткосрочные обязательства | 660 |  |  |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 1488 | 1863 | ИТОГО по разделу V | 690 | 884 | 744 |
| БАЛАНС | 300 | 1531 | 1894 | БАЛАНС | 700 | 1531 | 1894 |

Приложение 3

Бухгалтерский баланс на 01 января 2007 года.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Кодпок. | На начало 2006 | На конец 2006 | ПАССИВ | Кодпок. | На начало 2006 | На конец 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Нематериальные активы | 110 | 10 | 10 | Уставной капитал | 410 | 4 | 4 |
| Основные средства | 120 | 21 | 87 | Собственные акции, выкупленные у акционеров | 411 | ( ) | ( ) |
| Незавершенное строительство | 130 |  |  | Добавочный капитал | 420 |  |  |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 |  |  | Резервный капитал, в т.ч. | 430 |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 |  |  | Резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 |  |  |
| Отложенные налоговые активы | 145 |  |  | Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 1146 | 2998 |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 31 | 97 | ИТОГО по разделу III | 490 | 1150 | 3001 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Запасы, в т.ч. | 210 | 934 | 2975 | Займы и кредиты | 510 |  |  |
| Сырье материалы и др. аналогичные ценности | 211 | 649 | 649 | Отложенные налоговые обязательства | 515 |  |  |
| Животные на выращивании и откормке | 212 |  |  | Прочие долгосрочные обязательства | 520 |  |  |
| Затраты в незавершенном производстве | 213 |  | 1354 | ИТОГО по разделу IV | 590 |  |  |
| Готовая продукция и товары для перепродажи | 214 | 285 | 1412 | V. КРАТКОСРОЧНЫЕОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Товары отгруженные | 215 |  |  | Займы и кредиты | 610 |  |  |
| Расходы будущих периодов | 216 |  |  | Кредиторская задолженность в т.ч. | 620 | 744 | 2863 |
| Прочие запасы и затраты | 217 |  |  | Задолженность поставщикам и подрядчикам | 621 | 725 | 1632 |
| НДС по приобретенным ценностям | 220 | 91 | 124 | Задолженность перед персоналом орг-и | 622 | 19 | - |
| Дебиторская задолженность (платежи после 12 месяцев) | 230 |  |  | Задолженность перед государственными внебюджетными фондами | 623 |  |  |
| В т.ч. покупатели и заказчики | 231 |  |  | Задолженность по налогам и сборам | 624 | - | 65 |
| Дебиторская задолженность (платежи до 12 месяцев) | 240 | 438 | 2152 | Прочие кредиторы | 625 | - | 1165 |
| В т.ч. покупатели и заказчики | 241 | 438 | 1968 | Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 |  |  |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 |  |  | Доходы будущих периодов | 640 |  |  |
| Денежные средства | 260 | 360 | 516 | Резервы предстоящих расходов | 650 |  |  |
| Прочие оборотные активы | 270 | 40 | - | Прочие краткосрочные обязательства | 660 |  |  |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 1863 | 5767 | ИТОГО по разделу V | 690 | 744 | 2863 |
| БАЛАНС | 300 | 1894 | 5864 | БАЛАНС | 700 | 1894 | 5864 |

Приложение 4

Отчет о прибылях и убытках за 2004 год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего периода |
| Наименование | Код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности.Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов др. обязательных платежей). | 010 | 16667 | 10520 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | ( 16203 ) | ( 10340 ) |
| Валовая прибыль | 029 | 464 | 180 |
| Коммерческие расходы | 030 | ( ) | ( ) |
| Управленческие расходы | 040 | ( ) | ( ) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 464 | 180 |
| Прочие доходы и расходыПроценты к получению | 060 |  |  |
| Проценты к уплате | 070 | ( ) | ( ) |
| Доходы от участия в др. организациях | 080 |  |  |
| Прочие операционные доходы | 090 |  |  |
| Прочие операционные расходы | 100 | ( 23 ) | ( 20 ) |
| Внереализационные доходы | 120 |  |  |
| Внереализационные расходы | 130 | ( 1 ) | ( 4 ) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 440 | 156 |
| Отложенные налоговые активы | 141 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 |  |  |
| Текущий налог на прибыль | 150 | ( 106 ) | ( 37 ) |
|  |  |  |  |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | 334 | 119 |
| СПРАВОЧНОПостоянные налоговые обязательства (активы) | 200 |  |  |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |

Приложение 5

Отчет о прибылях и убытках за 2005 год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего периода |
| Наименование | Код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности.Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов др. обязательных платежей). | 010 | 18649 | 16667 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | ( 17961 ) | ( 16203 ) |
| Валовая прибыль | 029 | 688 | 464 |
| Коммерческие расходы | 030 | ( ) | ( ) |
| Управленческие расходы | 040 | ( ) | ( ) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 688 | 464 |
| Прочие доходы и расходыПроценты к получению | 060 |  |  |
| Проценты к уплате | 070 | ( ) | ( ) |
| Доходы от участия в др. организациях | 080 |  |  |
| Прочие операционные доходы | 090 |  |  |
| Прочие операционные расходы | 100 | ( 25 ) | ( 23 ) |
| Внереализационные доходы | 120 |  |  |
| Внереализационные расходы | 130 | ( 1 ) | ( 1 ) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 662 | 440 |
| Отложенные налоговые активы | 141 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 |  |  |
| Текущий налог на прибыль | 150 | ( 159 ) | ( 106 ) |
|  |  |  |  |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | 503 | 334 |
| СПРАВОЧНОПостоянные налоговые обязательства (активы) | 200 |  |  |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |

Приложение 6

Отчет о прибылях и убытках за 2006 год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего периода |
| Наименование | Код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности.Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов др. обязательных платежей). | 010 | 28064 | 168649 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | ( 23847 ) | ( 17961 ) |
| Валовая прибыль | 029 | 4217 | 688 |
| Коммерческие расходы | 030 | ( 2199 ) | ( 26 ) |
| Управленческие расходы | 040 | ( ) | ( ) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 2018 | 662 |
| Прочие доходы и расходыПроценты к получению | 060 |  |  |
| Проценты к уплате | 070 | ( ) | ( ) |
| Доходы от участия в др. организациях | 080 |  |  |
| Прочие операционные доходы | 090 |  |  |
| Прочие операционные расходы | 100 | ( 1 ) | ( - ) |
| Внереализационные доходы | 120 |  |  |
| Внереализационные расходы | 130 | ( ) | ( ) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 2017 | 662 |
| Отложенные налоговые активы | 141 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 |  |  |
| Текущий налог на прибыль | 150 | ( ) | ( ) |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи  | 180 | (211) | (159) |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | 1806 |  503 |
| СПРАВОЧНОПостоянные налоговые обязательства (активы) | 200 |  |  |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |

Приложение 7

Сравнительный аналитический баланс (вертикальный и горизонтальный анализ баланса) за 2004год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | Абсолютные величины, тыс. руб. | Относительные величины, % |
| На начало года | На конец года | Изменение (+\-) | На начало года | На конец года | Изменение (+\-) | Прирост в % к величине на начало года | Прирост в % к измен.итога баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Нематериальные активы | 10 | 10 | 0 | 2.37 | 0.65 | - 1.72 | 0 | 0 |
| Основные средства | 33 | 33 | 0 | 7.8 | 2.16 | - 5.64 | 0 | 0 |
| Незавершенное строительство |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходные вложения в материальные ценности |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые активы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу I | 43 | 43 | 0 | 10.17 | 2.81 | - 7.36 | 0 | 0 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы | 172 | 1158 | 986 | 40.66 | 75.64 | 34.98 | 573.26 | 88.99 |
| НДС | 19 | 91 | 72 | 4.49 | 5.94 | 1.45 | 378.95 | 6.5 |
| Дебиторская задолженность | 104 | 1 | 0 | 24.59 | 0.07 | - 24.52 | 0 | 0 |
| Краткосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | 11 | 194 | 183 | 2.6 | 12.67 | 10.07 | 1663.64 | 16.52 |
| Прочие оборотные активы | 74 | 44 | - 30 | 17.49 | 2.87 | - 14.62 | - 40.54 | - 2.71 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ИТОГО по разделу II | 380 | 1488 | 1108 | 89.83 | 97.19 | 7.36 | 261.94 | 100 |
| БАЛАНС | 423 | 1531 | 1108 | 100 | 100 | - | 100 | 100 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставной капитал | 4 | 4 | 0 | 0.95 | 0.26 | - 0.69 | 0 | 0 |
| Добавочный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Резервный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 342 | 643 | 301 | 80.85 | 42 | - 38.85 | 88.01 | 27.17 |
| ИТОГО по разделу III | 346 | 647 | 301 | 81.8 | 42.26 | - 39.54 | 87 | 27.17 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА  |
| Займы и кредиты |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие долгосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу IV |  |  |  |  |  |  |  |  |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Займы и кредиты |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кредиторская задолженность  | 77 | 884 | 807 | 18.2 | 57.74 | 39.54 | 1048.05 | 72.83 |
| ИТОГО по разделу V | 77 | 884 | 807 | 18.2 | 57.74 | 39.54 | 1048.05 | 72.83 |
| БАЛАНС | 423 | 1531 | 1108 | 100 | 100 | - | 261.94 | 100 |

Приложение 8

Сравнительный аналитический баланс (вертикальный и горизонтальный анализ баланса) за 2005год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | Абсолютные величины, тыс. руб. | Относительные величины, % |
| На начало года | На конец года | Изменение (+\-) | На начало года | На конец года | Изменение (+\-) | Прирост в % к величине на начало года | Прирост в % к измен.итога баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Нематериальные активы | 10 | 10 | 0 | 0.65 | 0.53 | - 0.12 | 0 | 0 |
| Основные средства | 33 | 21 | - 12 | 2.16 | 1.11 | - 1.05 | - 36.36 | - 3.31 |
| Незавершенное строительство |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходные вложения в материальные ценности |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые активы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу I | 43 | 31 | - 12 | 2.81 | 1.64 | - 1.17 | 27.91 | - 3.31 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы | 1158 | 934 | - 224 | 75.64 | 49.31 | - 26.33 | - 19.34 | - 61.71 |
| НДС | 91 | 91 | 0 | 5.94 | 4.8 | - 1.14 | 0 | 0 |
| Дебиторская задолженность | 1 | 438 | 437 | 0.07 | 23.13 | 23.06 | 43700 | 120.39 |
| Краткосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | 194 | 360 | 166 | 12.67 | 19.01 | 6.34 | 85.57 | 45.73 |
| Прочие оборотные активы | 44 | 40 | - 4 | 2.87 | 2.11 | - 0.76 | - 9.09 | - 1.10 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ИТОГО по разделу II | 1488 | 1863 | 375 | 97.19 | 98.36 | 1.17 | 25.20 | 103.31 |
| БАЛАНС | 1531 | 1894 | 363 | 100 | 100 | 0 | 23.17 | 100 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставной капитал | 4 | 4 | 0 | 0.26 | 0.21 | - 0.05 | 0 | 0 |
| Добавочный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Резервный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 643 | 1146 | 503 | 42 | 60.51 | 18.51 | 78.23 | 138.57 |
| ИТОГО по разделу III | 647 | 1150 | 503 | 42.26 | 60.72 | 18.46 | 77.74 | 138.57 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА  |
| Займы и кредиты |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие долгосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу IV |  |  |  |  |  |  |  |  |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Займы и кредиты |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кредиторская задолженность  | 884 | 744 | - 140 | 57.74 | 39.28 | - 18.46 | - 15.84 | - 38.57 |
| ИТОГО по разделу V | 884 | 744 | - 140 | 57.74 | 39.28 | - 18.64 | - 15.84 | - 38.57 |
| БАЛАНС | 1531 | 1894 | 363 | 100 | 100 | 0 | 23.71 | 100 |

Приложение 9

Сравнительный аналитический баланс (вертикальный и горизонтальный анализ баланса) за 2006год.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей | Абсолютные величины, тыс. руб. | Относительные величины, % |
| На начало года | На конец года | Изменение (+\-) | На начало года | На конец года | Изменение (+\-) | Прирост в % к величине на начало года | Прирост в % к измен.итога баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Нематериальные активы | 10 | 10 | 0 | 0.53 | 0.17 | - 0.36 | 0 | 0 |
| Основные средства | 21 | 87 | 66 | 1.11 | 1.48 | 0.37 | 314.29 | 1.66 |
| Незавершенное строительство |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Доходные вложения в материальные ценности |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Долгосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые активы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие внеоборотные активы |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу I | 31 | 97 | 66 | 1.64 | 1.65 | 0.01 | 212.9 | 1.66 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |
| Запасы | 934 | 2975 | 2041 | 49.31 | 50.73 | 1.42 | 218.52 | 51.41 |
| НДС | 91 | 124 | 33 | 4.8 | 2.12 | - 2.68 | 36.26 | 0.83 |
| Дебиторская задолженность | 438 | 2152 | 1714 | 23.13 | 36.7 | 13.57 | 391.32 | 43.17 |
| Краткосрочные финансовые вложения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Денежные средства | 360 | 516 | 156 | 19.01 | 8.80 | - 10. 21 | 43.33 | 3.93 |
| Прочие оборотные активы | 40 | - | - 40 | 2.11 | - | - 2.11 | - 100 | - 1.01 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| ИТОГО по разделу II | 1863 | 5767 | 3904 | 98.36 | 98.35 | - 0.01 | 209.55 | 98.34 |
| БАЛАНС | 1894 | 5864 | 3970 | 100 | 100 | 0 | 209.61 | 100 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |
| Уставной капитал | 4 | 4 | 0 | 0.21 | 0.07 | - 0.14 | 0 | 0 |
| Добавочный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Резервный капитал |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1146 | 2998 | 1852 | 60.51 | 51.12 | - 9.39 | 161.61 | 46.65 |
| ИТОГО по разделу III | 1150 | 3001 | 1851 | 60.72 | 51.18 | -9.54 | 160.96 | 46.62 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА  |
| Займы и кредиты |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прочие долгосрочные обязательства |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО по разделу IV |  |  |  |  |  |  |  |  |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |
| Займы и кредиты |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кредиторская задолженность  | 744 | 2863 | 2119 | 39.28 | 48.82 | 9.54 | 284.81 | 53.38 |
| ИТОГО по разделу V | 744 | 2863 | 2119 | 39.28 | 48.82 | 9.54 | 284.81 | 53.38 |
| БАЛАНС | 1894 | 5864 | 3970 | 100 | 100 | 0 | 209.61 | 100 |