**Содержание**

Введение

1. Теоретические аспекты оценки финансовых результатов деятельности предприятия

1.1Понятие финансового результата

1.2 Информационная база финансовых результатов предприятия

1.3Методика анализа финансовых результатов

2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО трест «Техспецнефтехимремстрой»

2.1Краткая характеристика производственно-хозяйственной деятельности предприятия

2.2 Анализ прибыли от реализации продукции

2.3Факторный анализ рентабельности

3. Основные направления максимизации финансовых результатов деятельности предприятия

3.1 Обзор зарубежного опыта

3.2 Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия

Заключение

Список использованных источников и литературы

### Приложения

**Введение**

В условиях рыночной экономики финансовые результаты занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления и анализа финансовых результатов - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли. Получение ее является обязательным условием функционирования предприятия.

Финансовый результат деятельности коммерческой организации выступает одновременно и как сложная экономическая категория, и как правовой институт, поскольку установление правил и процедур формирования финансового результата возможно только посредством нормативно-правового регулирования. Важность правового регулирования вопросов, связанных с формированием финансового результата коммерческой организации, подчеркивается тем, что финансовый результат влияет на степень благосостояния не только хозяйствующих субъектов, но и государства в целом, поскольку государство вправе претендовать на часть полученных хозяйствующими субъектами прибылей в виде обязательных платежей.

В системе целей, формулируемых собственниками любого предприятия, задача генерирования прибыли занимает центральное место.

Прибыль – особый воспроизводимый ресурс коммерческой организации, многогранный показатель характеризующий разные стороны бизнеса: его конечный результат, эффект хозяйственной деятельности предприятия, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности. Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования предприятия.

Прибыль является воспроизводимым ресурсом хозяйственной деятельности предприятия. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях, тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. Прибыль является:

– главным побудительным мотивом осуществления и развития бизнеса;

– основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития предприятии;

– важнейшим индикатором рыночной стоимости предприятия;

– показателем конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного уровня прибыли;

– гарантом выполнения предприятием своих обязательств перед государством и источником удовлетворения социальных потребностей общества.

В широком смысле прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т.п.), но при прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Таким образом, выбранная тема выпускной квалификационной работы на сегодняшний день является актуальной.

Цель данной выпускной квалификационной работы: на основе анализа финансовых результатов наметить основные направления оптимизации финансовых результатов.

Для раскрытия цели работы необходимо решить задачи:

* + Рассмотреть теоретические основы анализа финансовых результатов.
  + Провести анализ финансовых результатов деятельности предприятия.
  + Рассмотреть основные направления, улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Предметом исследования является финансовые результаты деятельности предприятия.

Объектом исследования является производственно-хозяйственная деятельность ООО трест «ТСНХРС». В работе используются следующие методы исследования: статистические, аналитические, математические и т.д.

В ходе написания выпускной квалификационной работы используются работы как отечественных (Г.В. Савицкая, Т.Б. Бердникова, В.В. Бочаров, А.В. Калина, М.И. Конева., В.А. Ященко, А.А.Канке, И.П. Кошевая, В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев), так и зарубежных авторов (О. Кононенко, Р.О. Костирко).

**1. Теоретические аспекты оценки финансовых результатов деятельности предприятия**

**1.1 Понятие финансового результата**

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результате его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность деятельности предприятия. Поэтому анализ финансовых результатов деятельности предприятия является одним из важнейших направлений финансового анализа предприятия.

Проведение такого анализа необходимо как управленческому персоналу предприятия, так и внешним пользователям, заинтересованным в деятельности предприятия (собственникам, кредиторам, поставщикам и покупателям, и т. д.).

Анализ финансовых результатов предоставляет руководству предприятия информацию, необходимую для принятия точных управленческих решений. Внешние пользователи учитывают результаты финансового анализа для принятия решений относительно сотрудничества с анализируемым предприятием.

**Финансовый результат** – главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий. Он характеризуется обобщающими показателями эффективности текущей деятельности предприятия – объемом продаж (продукции, работ, услуг) и полученной прибылью, складывается по результатам процессов производства и реализации продукции и зависит, таким образом, от ряда объективных и субъективных факторов:

* степени использования коммерческой организацией производственных ресурсов;
* соблюдения договорной и платежной дисциплины;
* изменения ситуации на сырьевых, товарных и финансовых рынках и т.д.

Финансовый результат коммерческой организации выражается в сумме полученных доходов или прибыли.

Величина полученной в отчетном периоде прибыли определяет доходы собственников бизнеса, вознаграждении работников организации, налоговые поступления в бюджет. Финансовый результат – индикатор привлекательности коммерческой организации для партнеров по бизнесу, кредиторов, инвесторов.

Доходы организации складываются из доходов от основной не основной деятельности. По результатам основной деятельности формируется валовая прибыль организации как разница между выручкой и себестоимостью реализации товарной продукции, а на ее основе после корректировки на сумму управленческих и коммерческих расходов – прибыль от продаж – один из основных показателей деятельности организации. Учитывая все полученные доходы (как основной, так и от не основной деятельности организации) и расходы, связанные с их получением, организация формирует прибыль, которая подлежит налогообложению по ставкам налога на прибыль, утвержденным для разных видов деятельности, - прибыль до налогообложения. После уплаты налогов в распоряжении предприятия остается чистая прибыль, которая затем распределяется на дивиденды, выплачиваемые собственникам бизнеса, и на его развитие [24, с. 156].

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются показателями полученной прибыли и уровня рентабельности. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, создающие основу экономического развития предприятия. Последние получают прибыль главным образом от реализации продукции, работ, услуг, а так же от других видов деятельности: сдачи в аренду основных фондов, коммерческой деятельности на фондовых и валютных биржах и.т.д. Модель формирования прибыли представлена на рисунке 1.1.

**Финансовый результат от финансово-хозяйственной деятельности**

**Сальдо прочих внереализационных доходов и расходов**

**валовой доход от реализации (брутто-прибыль)**

**Производственная себестоимость реализованной продукции (работ, услуг)**

**Выручка от реализации продукции в отпускных ценах без НДС и иных косвенных налогов и платежей**

**Текущие периодические расходы (коммерческие и управленческие)**

**Финансовый результат от реализации продукции**

**Сальдо от результатов финансовой деятельности**

**Финансовый результат отчетного года (прибыль до налогооблажения)**

**Налог на прибыль**

**Чистая прибыль**

Рисунок 1.1 – Модель формирования прибыли

**Прибыль** – часть чистого дохода предприятия, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше рентабельной продукции реализует предприятия, те больше оно получит прибыли, тем лучше его финансовове состояние. Поэтому финансовые результаты следует изучать в тесной связи с показателями использования и реализации продукции.

Прибыль представляет собой реальную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом. Только после продажи продукт (работ, услуг) чистый доход принимает форму прибыли. Количество прибыли определяется как разность между выручкой от хозяйственной деятельности предприятия (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и суммой всех затрат на эту деятельность.

Получение прибыли является основной целью деятельности любого хозяйственного субъекта. С одной стороны, прибыль является показателем эффективности деятельности предприятия, т.к. она зависит в основном от качества работы предприятия, повышает экономическую заинтересованность его работников в наиболее эффективном использовании ресурсов, т.к. прибыль - основной источник производственного и социального развития предприятия. С другой стороны, она служит важнейшим источником формирования государственного бюджета. Таким образом, в росте сумм прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство.

**Рентабельность** - один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств, в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Таким образом, более полно, чем прибыль характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Величина прибыли, и уровень рентабельности зависят от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т.е. эти показатели, характеризуют все стороны хозяйствования.

Объем реализации, прибыль, рентабельность зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. Чем больше прибыль и выше рентабельность, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

**Основные задачи анализа финансовых результатов,** по общему мнению, состоят в оценке динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период, в изучении источников и структуры балансовой прибыли, в выявлении резервов повышения балансовой прибыли предприятия и чистой прибыли расходуемой на выплату дивидендов, в определении потенциала повышения различных показателей рентабельности.

Решение этих задач достигается с помощью ряда аналитических действий. В их составе:

* + оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, направляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики; общая оценка выполнения плана по балансовой прибыли, изучение ее динамики по сравнению с соответствующим базовым периодом, рассмотрение ее структуры; определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации продукции (работ и услуг);
  + рассмотрение состава внереализационных доходов, оставляемых за счет балансовой прибыли;
  + определение влияния внереализационных доходов и потерь на балансовую прибыль; выполнение факторов, влияющих на рентабельность продукции и производства;
  + выявление резервов дальнейшего увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов, устранение внереализационных потерь и расходов;
  + выявление резервов повышения рентабельности.

С целью выполнения этих задач проводится: оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности) и изучение их динамики; общая оценка выполнения плана по балансовой прибыли, изучение её динамики по сравнению с соответствующим базовым периодом, рассмотрение её структуры; определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации продукции; определение факторов, влияющих на рентабельность продукции и производства, выявление резервов повышения рентабельности.

Представление об эффективности работы любого предприятия даёт финансовая отчётность. Финансовая отчётность – это совокупность форм отчётности, составленных на основе данных бухгалтерского учёта. Финансовая отчётность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость и платёжеспособность фирмы, и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений (например, целесообразность предоставления или продления кредита, надёжность деловых связей). Финансовая отчётность должна удовлетворять требованиям внешних и внутренних пользователей.

По данным отчётности определяют потребности в финансовых ресурсах, оценивают эффективность структуры капитала, прогнозируют финансовые результаты деятельности предприятия, а также решают другие задачи, связанные с управлением финансовой деятельностью. Основными источниками информации при анализе финансовых результатов являются данные формы №1 «Бухгалтерский баланс», где отражается нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного года, №2 «Отчёт о прибылях и убытках». А также накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток».

**Цель анализа** – определить реальную величину чистой прибыли, стабильность основных элементов балансовой прибыли, тенденции их изменения и возможности использования для прогноза прибыли, оценить «зарабатывающую» способность предприятия.

Если толковать суть финансового анализа упрощенно, он сводится к сравнению значений финансовых показателей с их базисными величинами, к изучению их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин могут использоваться рекомендуемые нормативы, усредненные по временному ряду показатели данного предприятия, относящиеся к прошлым, благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам, показатели, рассчитанные по данным отчетности успешных предприятий отрасли.

Финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным относятся прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг), прибыль (убыток) от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций, балансовая прибыл (валовая) прибыль, чистая прибыль.

*Выручка от реализации* (валовой доход) представляет собой общий финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг). Она включает в себя доходы от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг, покупных изделий (приобретенных для комплектации), строительных, научно-исследовательских работ, услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта и т.п.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), исключая налоги на добавленную стоимость, акцизы, и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) называется *валовой прибылью* от реализации.

Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на отчетную дату называют *балансовой прибылью.* Его получают путем расчета общей суммы всех прибылей и всех убытков от основной и не основной деятельности предприятия.

В балансовую прибыль включают прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг, товаров, материальных оборотных средств и других активов. К ней относят также прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств, доходы и потери от валютных курсовых разниц, доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других предприятий, расходы и потери, связанные с финансовыми операциями, внереализационные доходы (потери). Балансовая прибыль за вычетом налогов (обязательных платежей) называется *чистой* прибылью, данная структура прибыли представлена на рисунке 1.2. [15, с.180].

Валовая прибыль

Расходы, связанные с основной деятельностью, в т.ч. коммерческие и управленческие

Прибыль от основной деятельности

Расходы, не связанные с основной деятельностью

Прочие доходы, не связанные с основной деятельностью

Балансовая прибыль

Налоги и другие обязательные отчисления

Чистая прибыль

Выплаты дивидендов и процентов по облигациям

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия

Рисунок 1.2 - Структура финансового результата

**1.2 Информационная база анализа финансовых результатов предприятия**

Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость, платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования многих решений (например, о целесообразности предоставления или продления кредита, о надежности деловых связей).

По данным отчетности определяются потребности финансовых ресурсах, оценивается эффективность структуры капитала, делаются прогнозы финансовых результатов. Решаются и другие задачи, связанные с управлением финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью. Последнее касается, прежде всего, финансовых фирм, занимающихся выпуском и размещением ценных бумаг.

Все предприятия независимо от форм собственности предоставляют «Баланс предприятия» (форма №1), «Отчет о финансовых результатах и их использовании» (форма №2), 2 Справку к отчету о финансовых результатах и их использовании», «Приложение к балансу предприятия» (форма №5).

**«Баланс предприятия»** содержит информацию, позволяющую оценить имущественное и финансовое состояние фирмы. По балансу определяют конечный финансовый результат деятельности фирмы (прибыль и убыток). Данные баланса служат базой для оперативного финансового планирования. Они используются для контроля за движением денежных потоков. Они необходимы налоговым органам, кредитным учреждениям, органам государственного управления. В приложениях к балансу приводятся следующие данные: движение основных средств; финансовые вложения» социальные показатели; движение средств финансирования капитальных вложений и других инвестиций. На примере ООО трест «ТСНХРС» рассмотрим оценку финансового состояния по данным баланса [26, с.143].

Общая оценка финансового состояния проводится на основе составления аналитических таблиц, одной из которых является аналитический сравнительный баланс. Нетто – баланс – это очищенный от регулирующих статей, рассмотрим показатели за последние 3 года, то есть 2007 г., 2008 г., 2009 г. (Приложения А, Б, В.).

Имея сравнительный баланс за 3 периода по ООО тр. «ТСНХРС» мы можем дать оценку предприятию, сравнив показатели и определив ликвидность баланса.

Сопоставив баланс-нетто видно, что в 2007 г. происходит уменьшение имущества предприятия на 29250 руб., за счет снижения оборотных активов на 28397 руб., а также внеоборотных активов на 853 руб.

В структуре активов, как на начало, так и на конец года большую часть составляют оборотные активы соответственно 76,94% и 72,65%, а внеоборотные активы составляют 23,05% на начало и 27,34% на конец года. Оборотные активы на конец 2008 года увеличиваются на 6,26%, а на конец 2009 года еще увеличиваются на 3,79%., за 2007 год мы видим уменьшение оборотных активов на 4,29%. По внеоборотным активам ситуация противоположная, на конец 2008 года уменьшение на 6,26%, за 2009 год уменьшение на 3,79% и за 2007 год внеоборотные активы увеличиваются на 4,29%.

В оборотных активах предприятия за 2007 год происходит увеличение материальных запасов на 20477 руб., в 2008 году мы видим уменьшение материальных запасов на 15489 руб. При сравнении периода за 2007 и 2008 мы видим, что материальные запасы уменьшились: 2007 год – на конец года 64992 руб., 2008 – 49503 рублей. Денежные средства с 2008 до 2009 года снизились с 4061 до 854 руб. (3207руб.) Дебиторская задолженность на период 2007-2009 увеличилась на 125385 руб. За 2007 год мы видим уменьшение денежных средств на 596 рублей, но и дебиторская задолженность снизилась на 48278 руб. В 2008 году денежные средства увеличились на 4054 руб., но и дебиторская задолженность на – 70765 руб. За 2008 год дебиторская задолженность увеличилась на 25545322 руб. относительно началу года и концу.

Во внеоборотных активах происходит снижение стоимости основных средств начиная с 2007 года на 847 руб., в 2008 году увеличение на 4927 руб. и на 2009 год - 4011 руб., всего за последние 3 года увеличение на 8938 руб.

Источники формирования увеличились за счет увеличения собственного капитала на 4536 руб. за 2007 год, за 2008 году так же произошло увеличение на 24,87, а за 2009 год источники формирования увеличились за счет увеличения собственного капитала на 26378 руб.,

В структуре пассивов за 2007 год, как на начало, так и на конец года преобладают кредиторская задолженность. Краткосрочные обязательства снизились на 34060 руб.

Таким образом, за период с 2007 по 2009 гг. намечается четкая тенденция снижения доли оборотных активов и увеличение доли внеоборотных активов. В пассивной части баланса наблюдается снижение доли собственных средств и увеличение доли заемных средств.

Для нормального функционирования организации необходимы собственные оборотные средства, являющиеся важным показателем ее финансового состояния. Недостаток собственного оборотного капитала приводит к увеличению переменной и уменьшению постоянной части оборотных активов, что также свидетельствует об усилении финансовой зависимости и неустойчивости положения хозяйствующего субъекта.

Экономическая трактовка индикатора собственных оборотных средств может быть и такой: он показывает, какая часть оборотных активов останется в обороте предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам. Рост этого показателя при прочих равных условиях рассматривается как положительная тенденция, способствующая улучшению финансового состояния организации.

Предприятие имеет собственный оборотный капитал до тех пор, пока оборотные активы превышают краткосрочные обязательства. Значение собственных оборотных средств связано не столько с оценкой их абсолютной величины, сколько с характером и причинами изменений, а также тем непосредственным влиянием, которое они оказывают на платежеспособность предприятия. Чтобы определить, сколько собственного капитала используется в обороте, необходимо от общей суммы разделов III и IV пассива баланса – «долгосрочного капитала» – вычесть сумму раздела I актива баланса – «внеоборотных активов» (Приложение Г).

Данные приложения Г показывают, что предприятие в течение всего анализируемого периода с 2007 по 2009 гг. не имеет собственного оборотного капитала, что оказывает неблагоприятное влияние на платежеспособность предприятия и его финансовую устойчивость.

Задачи анализа ликвидности баланса возникают в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

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

Для анализа ликвидности баланса (баланса платежеспособности) произведем группировку активов по степени убывающей ликвидности, а пассивов – в порядке возрастания сроков их погашения, но отмечаем, что отнесение тех или иных составляющих активов и пассивов к указанным группам условно и может меняться в зависимости от конкретных экономических ситуаций.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие условия: А1 > П1, А2 > П2, А3 > П3, А4 < П4.

Оценим степень ликвидности баланса, рассмотрев эти неравенства по данным организации, таблица 1.1.

Таблица 1.1 – Анализ ликвидности баланса за 2007 год, руб

|  |  |
| --- | --- |
| На начало года | На конец года |
| 2007 год | |
| А1 ≥ П1  603 < 174704  174101> 0 (недостаток)  Условие не выполняется | А1 ≥ П1  7 < 140644  - 140637 (недостаток)  Условие не выполняется |
| А2 ≥ П2  83118 >36590  + 46528 > 0  +46528 (излишек)  Условие выполняется | А2 ≥ П2  34840 > 28982  +5858 (излишек)  Условие выполняется |
| А3 ≥ П3  44515 ≥ 0  Условие выполняется | А3 ≥ П3  64992 ≥ 0  Условие выполняется |
| А4 ≤ П4  38425 > -8322  +46747 (излишек)  Условие выполняется | А4 ≤ П4  37572 > -3786  +41358 (излишек)  Условие выполняется |

По данным приложения Д и таблиц 1.1 видно, что годовой баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется условие: А1 ≥ П1 ни на начало ни на конец года. Недостаток средств составляет 174101 руб. на начало года и 140637 руб. на конец года. Разница по абсолютной величине между наиболее ликвидными активами и наиболее срочными обязательствами большая. Недостаток средств по группе А1 активов компенсируется их избытком по группе А2 и А3, но это – компенсация лишь в стоимостной величине, в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не смогут заменить более ликвидные. Наконец, неравенство А4 ≤ П4 на начало и конец года выполняется. За год А4 снизились на 2,21%, а П4 повысились на 54,50%.

По данным приложения Е и таблицы 1.2 видно, что годовой баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется условие: А1 ≥ П1 на начало и конец года. Недостаток средств составляет 140637 руб. на начало года и 152234 руб. на конец года. Разница по абсолютной величине между наиболее ликвидными активами и наиболее срочными обязательствами большая. Условие по неравенству А2 ≥ П2 сохраняется лишь на начало года 5858 руб. - на конец года условие также выполняется – 69309 руб. Условие А3 ≥ П3 выполняется, хотя предприятие не имеет долгосрочных обязательств. Условие по неравенству А4 ≥ П4 сохраняется лишь на начало 41 358 руб. - на конец года условие не выполняется, недостаток средств составляет 2094 руб.

Таблица 1.2 – Анализ ликвидности баланса за 2008 год, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| На начало года | На конец года |
| 2008 год | |
| А1 ≥ П1  7 < 140644  - 140637 (недостаток)  Условие не выполняется | А1 ≥ П1  4061 < 156295  - 152234 (недостаток)  Условие не выполняется |
| А2 ≥ П2  34840 > 28982  +5858 (излишек)  Условие выполняется | А2 ≥ П2  105605 > 36296  +69309 (излишек)  Условие выполняется |
| А3 ≥ П3  64992 ≥ 0  Условие выполняется | А3 ≥ П3  49503 ≥ 0  Условие выполняется |

По данным приложения Ж и таблицы 1.3 видно, что годовой баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, т.к. не выполняется условие: А1 > П1 на начало и конец года, условие А2 > П2 выполняется. Условие А3 > П3 как и в предыдущих анализируемых периодах выполняется, хотя предприятие не имеет долгосрочных обязательств. Условие А4 ≤ П4 тоже не выполняется.

Таблица 1.3 – Анализ ликвидности баланса за 2009 год, руб.

|  |  |
| --- | --- |
| На начало года | На конец года |
| 2009 год | |
| А1 ≥ П1  4061 < 156295  - 152234 (недостаток)  Условие не выполняется | А1 ≥ П1  854 < 192139  -191285 (недостаток)  Условие не выполняется |
| А2 ≥ П2  105605 > 36296  +69309 (излишек)  Условие выполняется | А2 ≥ П2  160225 < 40527  +119698 (излишек)  Условие выполняется |
| А3 ≥ П3  49503 ≥ 0  Условие выполняется | А3 ≥ П3  56556 ≥ 0  Условие выполняется |
| А4 ≤ П4  42529 > 44623  -2094 (недостаток)  Условие не выполняется | А4 ≤ П4  46556 > 71001  -24445 (недостаток)  Условие не выполняется |

Проанализировав ликвидность данного предприятия, отметим следующее: что годовой баланс за 2007, 2008 и 2009 годы не являлся абсолютно ликвидным, так как не выполнялись условия ликвидности. Для данной организации характерен платежный недостаток активов.

Анализ абсолютных показателей дает лишь предварительную оценку финансового состояния. Более точную характеристику финансового состояния можно дать, используя коэффициенты ликвидности (относительные показатели), в основе расчетов которых лежит отношение оборотных активов и краткосрочных обязательств. Расчет показателей ликвидности показан в приложении И.

По данным приложении И видно, что значение коэффициента абсолютной ликвидности ни в одном из анализируемых периодов не достиг рекомендуемого уровня. Это отражает тот факт, что наиболее ликвидные активы занимают очень маленький удельный вес в текущих активах, поэтому и доля их участия в покрытии текущих обязательств на низком уровне. Значение коэффициента критической ликвидности, как на начало, так и на конец года ни в одном из анализируемых периодов не достигло нормативного значения. Коэффициент текущей ликвидности, ровно также как и предыдущие коэффициенты ни в одном из анализируемых периодов не достиг нормативного значения. Это говорит о низкой платежеспособности предприятия в течение рассматриваемого трехлетнего периода.

«**Отчет о финансовых результатах и их использовании»** содержит информацию о прибыли, полученной от производственной инвестиционной и финансовой деятельности. Он дополняет сведения, содержащиеся в балансе. Этот отчет состоит из следующих разделов: финансовые результаты; использование прибыли; платежи в бюджет; затраты и расходы, учитываемые при исчислении льгот по налогу на прибыль. В сочетании с балансом «Отчет о финансовых результатах и их использовании» позволяет рассчитать и проанализировать показатели рентабельности фирмы.

На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия России заполняют формы государственной статистической отчетности. Здесь прежде всего **«Отчет о финансово-хозяйственной деятельности предприятии»** (форма №-Ф) Его представляют все предприятия независимо от организационно-правовой формы и формы собственности (кроме фирм иностранных, с участием иностранного капитала, а также малых). **«Отчет по отдельным показателям финансовой деятельности предприятий (организаций)»** представляют предприятия всех отраслей экономики независимо от организационно-правовой формы и формы собственности (кроме иностранных, с участием иностранного капитала, малых предприятий, банков, бюджетных организаций). К формам государственной статистической отчетности относится также **«Отчет о затратах на производство и реализации продукции (работ, услуг)»** и **«Отчет о финансово-хозяйственной деятельности предприятия».**

Для более детального анализа технико-организационных факторов производства необходима информация оперативного учета, распределенная по счетам бухгалтерского учета.

Использование системы счетов, классифицированных по определенным признакам, позволяет представить все множество разнообразных объектов финансово-хозяйственной деятельности в виде элементов капитала, объединенных единым свойством выражать свою ценность с помощью денежного измерителя [26, с.143]

**1.3 Методика анализа финансовых результатов**

Анализ финансовых результатов прибыли до налогообложения являются:

* оценка плана (прогноза) прибыли;
  + изучение состава и структуры прибыли в динамике;
  + выявление и количественное изменения влияния факторов, формирующих прибыль;
  + выявление резервов роста прибыли;
  + разработка рекомендаций по наиболее эффективному формировании и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

В процессе анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года; определяют факторы, влияющие на уровень прибыли; оценивают влияние факторов.

Прибыль от продаж (реализации) продукции отражает абсолютную эффективность хозяйствования коммерческой организации производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу расширенного воспроизводства, выполнения обязательств организации пред бюджетом, банками и другими кредиторами.

Величина прибыли определяется объемом реализации продукции (работ, услуг) и зависит от ряда факторов, воздействующих на объем проданной продукции и ее себестоимость.

К факторам первой группы относятся:

* + объем реализации продукции;
  + объем продукции (по плановой себестоимости);
  + то же, но обусловленное изменениями в структуре продукции.

Факторы второй группы влияния включают экономию от:

* + снижения себестоимости продукции;
  + то же, но за счет структурных сдвигов.

Влияние факторов 1-го и 3-го порядка оценивается путем сравнивания базовых и отчетных данных. Для оценки влияния факторов 2-го порядка используются методы факторного анализа, которые представлены на рисунке 1.3.

**Цены на продукцию**

Прибыль Доходы по ценным бумагам

Завышение цен

Нарушение стандартов,

технологии производства

Изменение конъектуры

рынка

от прочих и от долевого участия

операций

Штрафы, пеня

Прибыль и убытки прошлых лет

Поступления списанной

дебиторской задолженности

Безвозмездная помощь

Рисунок 1. 3 - Факторы, определяющие величину прибыли

**Факторный анализ** прибыли заключатся в выявлении различных факторов, оказывающих влияние на сумму получаемой прибыли или уровень рентабельности и определение их влияние на результативный показатель.

Выделим четыре основных фактора, влияющих на объем реализации продукции, структуры продукции, ее себестоимости, структуры себестоимости и уровень отпускных цен на продукцию. Схема факторного анализа прибылипредставлена на рисунке 1.4.

Изменение переходящих остатков готовой продукции

Качество товарной продукции

Прибыль от сдачи в аренду основных средств и земли

Объем продажи продук-ции

Прибыль

от продаж

Прибыль от прочей реализации

Внереализационные финансовые результаты

Цена реализа-ции

Себесто-имость продук-ции

Прибыль до налогообложения

Структу-ра товар-ной про-дукции

Прибыль от долевого участия

Выпуск готовой продукции

Качество товарной продукции

Полученные и уплаченные штрафы и пеня

Неоплаченная отгруженная продукция

Рынка сбыта продукции

Убытки от списания дебиторской задолженности

Инфляционные процессы

Убытки от стихийных бедствий

Доходы по акциям, облигациям, депозитам

Прибыль от реализации товарно-материальных ценностей

Доходы и убытки по валютным операциям

Прибыль от реализации основных средств и нематериальных активов

Рисунок 1.4 - Схема факторного анализа прибыли

Величина получаемой предприятием прибыли и изменение отпускных цен на его продукцию находятся в прямо пропорциональной зависимости. При этом аналитику целесообразно отслеживать общую динамику цен на основе компоненты сырья и материалов, используемых предприятием при изготовлении продукции, чтобы правильно определить эффект, полученный за сет изменения данного фактора.

Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объем реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных и, наоборот, при увеличении удельного веса низко рентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшается.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

При дальнейшем анализе следует выделить факторы, повлиявшие на изменение себестоимости. По данным бухгалтерского учета и данным отчетности о себестоимости продукции предприятия. К таким отклонениям относится изменения цен на материалы, тарифов на перевозку и энергию и т.д., кроме того, следует попытаться установить причины структурных сдвигов в реализации продукции. В тех случаях, когда предприятие для получения большей прибыли увеличивает выпуск наиболее рентабельных изделий в ущерб заданному ассортименту, полученную прибыль нельзя считать достижением предприятия. Возможно, отдельные высокорентабельные виды продукции не находят сбыта, и необходимо либо ограничить их производство, либо улучшить потребительские свойства [19 с. 345].

**Анализ показателей рентабельности**

Для оценки рентабельности рассчитываются два типа показателей:

* + рентабельность предприятия;

Рентабельность предприятия оценивается с помощью следующих показателей.

* Показатели рентабельности капитала:

показатель собственного капитала:

**,** (1)

где СК – средняя величина собственного капитала;

Пч – величина чистой прибыли.

Этот показатель характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия.

Показатель акционерного (уставного) капитала:

, (2)

где УК – средняя величина акционерного (уставного) капитала.

Показатель инвестиционного (перманентного) капитала:

, (3)

где Кинв. – средняя величина инвестированного капитала.

Этот показатель характеризует эффективность использования капитала определяют по данным бухгалтерского баланса как сумму собственных средств и долгосрочных пассивов.

* Показатель рентабельности активов:

, (4)

где  - средняя величина инвестированного капитала.

Этот показатель отражает эффективность использования имущества предприятия.

* Показатель рентабельности оборотных активов:

 (5)

где  - средняя величина оборотных активов.

Средняя величина капитала определяется по данным бухгалтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода.

Рассмотренные показатели изучаются в динамике и по тенденции их изменения судят об эффективности ведения хозяйства. Факторный анализ рентабельности продукции в процессе финансового анализа осуществляется с помощью «Отчета о прибылях и убытках» Этот анализ проводится на основе модели:

, (6)

где П – прибыль от реализации продукции; С – полная себестоимость реализованной продукции; ВР – объем реализации в отпускных ценах 9без НДС и иных косвенных налогов).

Для факторного анализа используют метод цепных постановок. При этом объем реализованной продукции будет количественным показателем, а ее себестоимость – качественным.

Тогда прирост рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным будет определяться по формуле:

 (7)

Здесь составляющая  характеризует влияние изменения себестоимости реализованной продукции на динамику рентабельности продукции, а составляющая  - влияние изменений объема реализации [15, с.191].

Один из наиболее распространенных подходов к выявлению факторов реализован в известной факторной **модели «Дюпон».** Назначение модели – идентифицировать факторы, определяющие эффективность функционирования предприятия, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости. Поскольку существует множество показателей эффективности, выбран один, по мнению аналитиков, наиболее значимый – рентабельность собственного капитала (ROE). Схематическое представление модели приведено на рисунке 5.

В основу приведенной схемы анализа заложена следующая жестко детерминированная трехфакторная зависимость:

, (8)

где *Pn –* чистая прибыль*;*

*S –* выручка от продаж;

*А –* стоимостная оценка совокупных активов фирмы;

*Е* – собственный капитал

*LTD* – заемный капитал (долгосрочные обязательства);

*CL –* краткосрочные обязательства.

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, ресурсоотдачи и структуры источников средств, авансированных в данное предприятие. Значимость выделенных факторов с позиции текущего управления объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает «Отчет и о прибылях и убытках», второй актив баланса, третий пассив баланса.

Этим факторам и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая специфика, о которой необходимо знать аналитику. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь невысокое значение в высокотехнологических отраслях, отличающихся капиталоемкостью, напротив, показатель рентабельности хозяйственной деятельности в них будет относительно высоким.. Это может относиться к предприятиям, имеющим большую долю ликвидных активов. Значит, в зависимости от отраслевой специфики, а также конкретных финансово-хозяйственных условий, сложившихся на данном предприятии, оно может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Анализируя рентабельность собственного капитала в пространственно-временном аспекте, необходимо принимать во внимание три ключевые особенности этого показателя, существеннее для формулирования обоснованных выводов.

Первая связанна с временным аспектом деятельности коммерческой организации. Коэффициент рентабельности продаж определяется результативностью работы отчетного периода; вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Когда коммерческая организация делает переход на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, показатели рентабельности могут временно снижаться. Однако если стратегия перестройки была выбрана верно, понесенные затраты в дальнейшем окупятся, т.е. снижение рентабельности в отчетном периоде нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности.

Вторая особенность определяется проблемой риска. Многие управленческие решения связаны с дилеммой: «хорошо кушать или спокойно спать?». Если выбирают первый вариант, то принимают решения, ориентированные на получение высокой прибыли, хотя бы и ценой большего риска. При втором варианте – наоборот. Одним из показателей рисковости бизнеса как раз и является коэффициент финансовой зависимости – чем выше его значение, тем более рисковой с позиции акционеров, инвесторов и кредиторов является коммерческая организация.

Данная модель Дюпона широко известна в экономической литературе. Рассматривая эту модель, можно сказать, что на рентабельность активов организации оказывают влияние рентабельность продаж, оборачиваемость собственного капитала и доля собственного капитала в общей массе активов организации.

Таким образом, финансовые результаты организации отражаются рядом показателей, каждый из которых имеет свое значение. Сумма прибыли и уровень рентабельности является основными показателями, характеризующие финансовые результаты предприятия.

Важнейшим финансовым показателем, определяющим способность организации обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами является прибыль.

Кроме того, от определения конечного финансового результата зависит оценка рентабельности вложения капитала. Показатели рентабельности, которые базируются на конечном финансовом результате, прежде всего это касается рентабельности собственного капитала, должны рассчитываться с применением показателя чистой прибыли.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и т.д. Они более чем прибыль, полно отражают окончательные результаты хозяйствования [16, с. 301].

**2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО трест «Техспецнефтехимрестрой»**

**2.1 Краткая характеристика производственно-хозяйственной деятельности предприятия**

Трест «Техспецнефтехимремстрой» в составе трех управлений: СРСУ-1, СРСУ-2, СРСУ-3 был создан на базе СРСУ-8 треста «Спецкаучукремстрой» приказом по «Нижнекамскнефтехим» за № 89 от 22.01.1979 г. для выполнения строительно–монтажных работ на объектах «Нижнекамскнефтехим».

После проведения приватизации с 1 января 1994 года трест преобразован в ООО трест «Техспецнефтехимремстрой», учредителем которого были работники треста и ОАО «Нижнекамскнефтехим». В 1999 году с изменением законодательств, трест преобразован в ООО «Техспецнефтехимремстрой», учредителем которого на 100% является ОАО «Нижнекамскнефтехим». Все имущество находится в собственности ОАО «НКНХ».

Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом с правом юридического лица, имеет самостоятельный баланс, единый расчетный счет и свой уставной капитал. От своего имени приобретает имущественные и не имущественные права. Осуществляет деятельность на праве хозяйственного введения, отвечает за результаты своей деятельности и выполнения обязательств перед заказчиками, потребителями, банками.

Уставной капитал Общества составляет на 1 января 2008 год - 4749002,65 руб.

В состав Общества в 2004 году находилось 5 специализированных ремонтно-строительных управлений (СРСУ-1, СРСУ-2, СРСУ-3, СРСУ-4, СРСУ-5), занимающихся капитальным ремонтом зданий, сооружений, нефтехимического оборудования, строительством, реконструкцией и модернизацией объектов акционерного общества. На сегодняшний день, 2010 год, в составе треста «ТСНХРС» 3 управления (СРСУ-1, СРСУ-2, СРСУ-5);

Управление автомобильного транспорта и строительных механизмов (УАТ и СМ); Управление производственно-технической комплектации (УПТК), база, которая призвана обеспечивать объекты раствором, бетоном, асфальтом, столярными изделиями и металлоконструкциями; и последнее – это аппарат управления треста.

Есть мобильная строительно-монтажная сварочная лаборатория с широким спектром услуг, проектно - конструкторский отдел, нацеленный на исполнение срочных и важных проектов производства работ.

Предметом деятельности данного предприятия являются: ремонт, реконструкция, модернизация, капитальное строительство, монтаж, пусконаладка, выполнение строительно-монтажных работ, осуществление функций генерального подрядчика, производство строительных материалов, конструкций, изделий и товаров народного потребления, контроль качества строительных материалов, конструкций, изделий и товаров народного потребления, контроль неразрушающими методами металла и сварных соединений, эксплуатация объектов котлонадзора и подземных сооружений, газового хозяйства, автозаправочных станций, энергообъектов, выполнение проектных работ, осуществление грузовых и пассажирских перевозок.

**Основная цель** – это получение прибыли и наиболее эффективное ее использование в интересах предприятия.

Основными источниками формирования имущества предприятия, в том числе ресурсов, являются:

* + выручка, полученная от реализации услуг, работ и других видов хозяйственной деятельности;
  + амортизационные отчисления.

Организационная структура ООО треста «ТСНХРС» построена на принципах централизации основных функций управления в области производства, технического развития, экономики, коммерческой деятельности, социального развития, кадрового обеспечения. Высшим должностным лицом предприятия является директор. Директор осуществляет текущее руководство деятельностью предприятия, в соответствии с заключенным с ним контрактом, на принципах единоналичия.

Директор самостоятельно определяет структуру администрации, аппарата управления, ее численный, штатный состав. В системе треста трудится более 1800 человек. Это квалифицированные инженерно-технические работники и рабочие, более 75 специальностей [1, с. 5].

Технико-экономические показатели ООО треста «ТСНХРС» представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Сравнительно технико-экономические показатели за 2007-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ед. изм. | 2007 год | 2008 год |
| Выручка от реализации продукции (СМР) всего | тыс. руб. | 669 791 | 1 086 975 |
| 1. Капитальное строительство | тыс. руб. | 167 125 | 282 441 |
| 2.Капитальный ремонт | тыс. руб. | 502 666 | 804 534 |
| Темп роста к предыдущему году | % | 101 | 162 |
| Себестоимость СМР | тыс. руб. | 643 194 | 1 010 582 |
| Прибыль от СМР | тыс. руб. | 26 597 | 76 393 |
| Затраты на 1 руб. СМР | коп. | 96 | 93 |
| Выработка на одного работающего | руб. | 33 247 | 52 601 |
| Рост выработки на одного работающего | % | 119 | 158 |
| Среднемесячная зарплата одного работающего | руб. | 12 682 | 16 506 |
| Рост средней заработной платы | % | 134 | 130 |
| Среднесписочная численность работающих | чел. | 1 981 | 2 032 |
| Дебиторская задолженность | тыс. руб. | 29 414 | 104 783 |
| Кредиторская задолженность | тыс. руб. | 111 662 | 125 799 |
| В том числе: в бюджет и внебюджетные фонды | тыс. руб. | 19 874 | 32 342 |
| Займы и кредиты | тыс. руб. | 28 982 | 30 496 |
| Налоги начисленные | тыс. руб. | 211 554 | 289 948 |
| Налоги уплаченные | тыс. руб. | 233 604 | 268 048 |

Товарооборот по прочей реализации составляет – 59 161 тыс. руб.

Общая выручка за 2008 год составила – 1 168 558 тыс. руб.

За 2008 год получено прибыли от продаж на сумму 82 799 тыс. рублей. Рентабельность продаж составила 8 %.

Сумма внереализационных доходов составила 151,3 тыс. руб., внереализационных расходов -19936,8 тыс. руб.. Из них: % к уплате – 4 8511 тыс. руб., налог на имущество – 835 тыс. руб. прочие расходы из прибыли – 14 251 тыс. руб. Чистая прибыль составила – 44 538 тыс. руб.. Чистая рентабельность – 3,5%.

Непокрытый убыток на 01.01.2009. – 1 139 тыс. рублей. Впервые за последние два года достигнута положительная величина чистых активов - 44 623 тыс. руб.

Таблица 2.2 - Сравнительно технико-экономические показатели за 2008-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | | Ед. изм. | 2008 год | 2009 год | |
| Выручка от реализации продукции (СМР) всего | | тыс. руб. | 1 086 975 | 1 167 409 | |
| 1. Капитальное строительство | | тыс. руб. | 282 441 | 482 634 | |
| 2.Капитальный ремонт | | тыс. руб. | 804 534 | 684 775 | |
| Темп роста к предыдущему году | | % | 162 | 107,3 | |
| Себестоимость СМР | | тыс. руб. | 1 010 582 | 1 100 019 | |
| Прибыль от СМР | | тыс. руб. | 76 393 | 67 390,5 | |
| Затраты на 1 руб. СМР | | коп. | 93 | 94 | |
| Выработка на одного работающего | | руб. | 52 601 | 55 861 | |
| Рост выработки на одного работающего | | % | 158 | 106 | |
| Среднемесячная зарплата одного работающего | | руб. | 16 506 | 19 684 | |
| Рост средней заработной платы | | % | 130 | 119 | |
| Среднесписочная численность работающих | | чел. | 2 032 | 2 055 | |
| Дебиторская задолженность | | тыс. руб. | 104 783 | 159 365 | |
| Кредиторская задолженность | | тыс. руб. | 125 799 | 151 612 | |
| В том числе: в бюджет и внебюджетные фонды | тыс. руб. | | 32 342 | | 60 959 |
| Займы и кредиты | тыс. руб. | | 30 496 | | 40 527 |
| Налоги начисленные | тыс. руб. | | 289 948 | | 345 084 |
| Налоги уплаченные | тыс. руб. | | 268 048 | | 316 505 |

Товарооборот по прочей реализации составляет 10 802 тыс. рублей.

Общая выручка за 2009 год составила – 1 183 773 тыс. руб. За 2009 г. получена прибыль от продаж на сумму 73 286 тыс. руб. рентабельность продаж составила 6,6 %.

Сумма внереализационных доходов составила 372 тыс. руб., внереализационных расходов – 33 711 тыс. руб. Из них: % к уплате – 6 292 тыс. руб., налог на имущество – 834 тыс. руб., прочие расходы из прибыли – 26 585 тыс. руб. Чистая прибыль составила 24 595 тыс. руб.

* 1. **Анализ прибыли от реализации продукции**

В процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль; прибыль от реализации продукции, работ и услуг; прибыль от прочей реализации; финансовые результаты от внереализационных операций; налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

***Балансовая (общая) прибыль*** включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций.

Анализ валовой прибыли начинают с исследования ее динамики по общей сумме, так и в размере составляющих ее элементов. Это так называемый **горизонтальный (временный)анализ.** В этом случае каждая позиции отчетности сравнивается с аналогичным показателем базового периода. Затем проводят *вертикальный (структурный) анализ*, который выявляет структурные изменения в составе валовой прибыли и влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

*Методика изложения горизонтального анализа.* При общей оценке динамики балансовой прибыли сравнивают ее сумму, полученную в отчетном периоде, с балансовой прибылью за соответствующий базовый период и находят абсолютное отклонение:

Пб = Пб1 – Пб0, (9)

Затем определяют относительное отклонение. Это могут быть темп роста:

. (10)

Другой вариант – темпы прироста:

 или . (11)

В приведенных формулах: ∆ Пб - абсолютное отклонение по балансовой прибыли, тыс. руб.; Пб1, Пб0 – балансовая прибыль за отчетной и базовый периоды соответственно, тыс., руб.; Jб – темпы роста балансовой прибыли, %;Iб – темпы прироста балансовой прибыли, %.

Сравнение темпов изменения таких составляющих элементов балансовой прибыли, как прибыль от реализации продукции, прибыль от финансово-хозяйственной деятельности представляется весьма важным. Оно позволяет определить факторы, оказавшие большее или меньшее влияние на конечный финансовый результат – балансовую прибыль.

**Вертикальный анализ**проводится на основе оценки влияния показателей, которые включаются в аддитивную модель балансовой прибыли. Модель имеет следующий вид:

Пб = ТRч - СППТ - Ск – Су – Пупл + Ппол + Дуч + Доп. проч. – Роп. проч +

+ Двнер – Рвнер., (12)

где ТRч – «чистая» выручка от реализации продукции (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тыс. руб.;

СППТ – затраты на производство продукции, относящиеся к реализованной продукции (стоимость производства проданных товаров), тыс. руб.;

Ск – коммерческие расходы, тыс. руб.;

Су – управленческие расходы, тыс. руб.;

Пупл - проценты к уплате, тыс. руб.;

Ппол – проценты к получению, тыс. руб.;

Дуч – доходы от участия в других организациях, тыс. руб.;

Доп. проч – прочие операционные расходы, тыс. руб.;

Роп. проч – прочие операционные расходы, тыс. руб.;

Двнер – доходы по прочим внереализационным операциям, тыс. руб.;

Рвнер. – расходы по прочим внереализационным операциям, тыс. руб.

Анализ каждого слагаемого аддитивной модели балансовой прибыли позволяет оценить поступления и направления финансовых ресурсов. Так рост операционных доходов связанных с реализацией основных средств, сдачей имущества в аренду, характерен для предприятий, находящихся в кризисном финансовом состоянии.

Позитивным процессом является реализация используемых основных средств. В этом случае предприятие получает дополнительный источник финансирования и снижает сумму налога на имущество. Негативным процессом считается продажа необходимых предприятию активов. В этом случае снижается производственный потенциал.

Финансирование текущей деятельности отражается в аддитивной модели балансовой прибыли через показатели затрат на производство и реализацию продукции, коммерческих и управленческих расходов, операционных и внереализационных расходов. Для предприятий, находящихся в сложном финансовом состоянии, характерен высокий уровень управленческих расходов (по сравнению с затратами на производство и реализацию продукции).

Одной из главных причин неплатежеспособности является превышение расходов по основной деятельности над доходами, что делает реализуемую продукцию нерентабельной.

При диагностике финансового состояния предприятия необходимо провести сравнение его чистой и нераспределенной прибыли. Это позволит обнаружить причину образования убытков, если таковые имели место. Убытки могут быть связаны как с текущей деятельностью, так и с финансированием за счет остаточной прибыли – капитальных вложений и производственную и непроизводственную сферу, содержание объектов соцкультбыта, выплат процентов по кредитам и займам и т.п.

Дальнейший анализ включает в себя детальное рассмотрение следующих показателей:

* + доходов и расходов от внереализационных операций; доходов, полученных от делового участия в других предприятиях;
  + доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
  + доходов от сдачи имущества в аренду; сумм полученных и уплаченных штрафов, пени и неустоек и других экономических санкций, например, за нарушение условий хозяйственных договоров; процентов от средств, размещенных на депозитных счетах в банках; курсовых разниц по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте;
  + прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году от стихийных бедствий потерь от списания просроченных долгов и дебиторской задолженности;
  + поступление по возврату долгов, ранее списанных как безнадежные;
  + прочих доходов, расходов и потерь, относимых в соответствии с действующим законодательством на счет прибылей и убытков.

Дополнительную информацию может дать рассмотрение мер, к которым прибегает предприятие в целях увеличения своей прибыли. Некоторые приемы общеизвестны и в полнее оправданны: своевременное списание безнадежных долгов; применение ускоренных методов начисления амортизации; начисление и списание износа нематериальных активов, нормативы которого устанавливаются самим предприятием; списание полной суммы малоценных и быстроизнашивающихся предметов; снижение налогов за счет использования льготного налогообложения и др.

Однако должны вызывать настороженность такие меры: задержка выплаты зарплаты работающим, дивидендов акционерам, задержка оплаты за товары поставщикам. Позволяя достичь сиюминутной выгоды, такие действия ухудшают деловую репутацию предприятия и могут отрицательно повлиять на финансовые показатели в будущем.

Информационной базой анализа результатов деятельности предприятия является форма № 2 бухгалтерской отчетности "Отчет о прибылях и убытках". Глубокий анализ этой формы можно провести с помощью вертикального и горизонтального анализа.

К данным формы № 2 (Приложение К) может быть применен метод вертикального и горизонтального анализа. Вертикальный анализ позволяет проанализировать структуру, динамику изменения всех статей затрат и прибылей в общей выручке.

**Горизонтальный анализ** отклонений и показателей динамики позволяет проанализировать характер изменений всех составляющих прибыли и показать, за счет какой из них произошли положительные и отрицательные изменения.

По формуле (9) определим абсолютное отклонение балансовой прибыли:

Пб 2007 = Пб1 – Пб0

Пб 2007 = – 49 800 – (– 58 453) = 8 653 тыс. руб.

Пб 2008 = – 1 139 – (– 49 800) = 48 661 тыс. руб.

Пб 2009 = 21 377 – (– 1 139) = 22 516 тыс. руб.

Затем по формуле (10) определим относительное отклонение. Темп роста:









Проведем горизонтальный анализ данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (приложение К), таблица 2.3.

Таблица 2.3 - Горизонтальный анализ прибыли ООО «ТСНХРС» на 2008 год.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя по форме 2 | | Отчетный период, т.р. | Предыдущий период, т.р. | | Абсолютное изменение, т.р. | | Темп роста, % | |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности  Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | | 1 168 558 | 690 875 | | +477 683 | | 169,14 | |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | | 1 085 759 | 660 591 | | +425 168 | | 164,36 | |
| Валовая прибыль | | 82 799 | 30 284 | | +52 515 | | 273,40 | |
| Коммерческие расходы | | - | - | | - | | - | |
| Управленческие расходы | | - | - | | - | | - | |
| Прибыль (убыток) от продаж | | 82 799 | 30 284 | | +52 515 | | 273,40 | |
| Прочие доходы и расходы  Проценты к получению | | 2 | 4 | | -2 | | 50 | |
| Проценты к уплате | | 4 851 | 6 394 | | -1 543 | |  | |
| Доходы от участия в других организациях | | - | - | | - | | - | |
| Прочие доходы | | 149 | 1 403 | | -1 254 | | 75,86 | |
| Прочие расходы | | 15 086 | 15 254 | | -168 | | 98,89 | |
| Прибыль (убыток) до  налогообложения | | 63 013 | 10 043 | | +52 970 | | 627,43 | |
| Отложенные налоговые обязательства | | 227 | 274 | | -47 | | 8,28 | |
| Текущий налог на прибыль | 18 248 | | | 5 044 | | -13 204 | | 367,77 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 44 538 | | | 4 725 | | +39813 | | 942,60 |
| СПРАВОЧНО:  Постоянные налоговые обязательства (активы) | 3 352 | | | 2 908 | | +444 | | 115,27 |

Горизонтальный анализ прибыли на 2008 год ООО «ТСНХРС» показывает, что на предприятии наблюдается повышение выручки (дохода от обычных видов деятельности) на 477 683 т.р. или 169,14 %. При этом себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг также увеличилась, ее повышение составило 425 168 т.р. или 164,36 % по сравнению с предыдущим годом. Темп роста прибыли от продаж 273,40 % < 627,43 % (темп роста прибыли до налогообложения). Это соотношение свидетельствует об относительном уменьшении прибыли по основной деятельности ООО «ТСНХРС». Темп роста выручки от продажи 169,14 % >164,36% (темп роста себестоимости проданных товаров, услуг).

Таблица 2.4 - Горизонтальный анализ прибыли ООО «ТСНХРС» на 2009 год.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя по форме № 2 | Отчетный период, т.р. | | Предыдущий период, т.р. | | Абсолютное изменение, т.р. | | Темп роста, % | |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности  Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 1 183 773 | | 1 168 558 | | +15 215 | | 101,30 | |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 1 110 487 | | 1 085 759 | | +24 728 | | 102,27 | |
| Валовая прибыль | 73 286 | | 82 799 | | -9 513 | | 88,51 | |
| Коммерческие расходы | - | | - | | - | | - | |
| Управленческие расходы | - | | - | | - | | - | |
| Прибыль (убыток) от продаж | 73 286 | | 82 799 | | +190 487 | | 88,51 | |
| Прочие доходы и расходы  Проценты к получению | 2 | | 2 | | 0 | | 100 | |
| Проценты к уплате | 6 292 | | 4 851 | | +2 141 | | 129,70 | |
| Доходы от участия в других организациях | - | | - | | - | | - | |
| Прочие доходы | 372 | | 149 | | +223 | | 215,43 | |
| Прочие расходы | 27 419 | | 15 086 | | +12 333 | | 181,75 | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | | 39 949 | | 63 013 | | -23064 | | 63,39 |
| Отложенные налоговые обязательства | | 272 | | 227 | | +45 | | 119,82 |
| Текущий налог на прибыль | | 15 082 | | 18 248 | | -3 166 | | 82,65 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | | 24 595 | | 44 538 | | -19 943 | | 55,22 |



Рисунок 2.1 Горизонтальный анализ прибыли ООО «ТСНХРС» за 2008- 2009 года.

Горизонтальный анализ прибыли на 2009 год ООО «ТСНХРС» показывает, что на предприятии наблюдается повышение выручки (дохода от обычных видов деятельности) на 15 215 т.р. или 101,30 %. При этом себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг также увеличилась, ее повышение составило 24 728 т.р. или 2,27 % по сравнению с предыдущим годом. Темп роста прибыли от продаж 88,51% > 63,39% (темп роста прибыли до налогообложения). Это соотношение свидетельствует об относительном увеличении прибыли по основной деятельности ООО «ТСНХРС». Темп роста выручки от продажи 101,30% <102,27% (темп роста себестоимости проданных товаров, услуг). Исходя из этого соотношения, можно сделать вывод, что предприятие для увеличения прибыли использует механизм удорожания продукции (услуг), что делает прибыль более качественной и надежной. Показатель чистой прибыли в отчетном году снизился и составил 55,22 % или – 19 943 т.р.

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

Вертикальный анализ отчета о прибыли помещен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Вертикальный анализ отчета о прибыли за 2008-2009 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Отчет о прибыли | 2008 год | 2009 год |
| Выручка | 100,00% | 100,00% |
| Себестоимость проданный товаров, продукции, работ, услуг | 92,91% | 93,81% |
| Валовая прибыль | 7,09% | 6,19% |
| Прибыль (убыток) от продаж | 7,09% | 6,19% |
| Прочие доходы и расходы  Проценты к уплате | 0,42% | 0,53% |
| Прочие доходы | 0,01% | 0,03% |
| Прочие расходы | 1,29% | 2,32% |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 5,39% | 3,37% |
| Отложенные налоговые обязательства | 0,019% | 0,02% |
| Текущий налог на прибыль | 1,63% | 1,27% |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 3,81% | 2,08% |
| Постоянные налоговые обязательства (активы) | 0,29% | 0,49% |



Рисунок 2.2 – График динамики прибыли от продаж, до налогообложения и чистой прибыли за 2008-2009 гг.

Анализируя эти данные, можно прийти к следующим выводам.

Доля валовой прибыли в 2009 году составляет 6,19%, что меньше по сравнению с предыдущим годом (7,09%).

Доля прочих расходов в 2009 году составляет 2,32%, что несколько выше по сравнению с предыдущим годом. В то же время доля прибыли до налогообложения снизилась с 5,39 до 3,37%.

Окончательным итогом изменения структуры издержек предприятия является уменьшение доли чистой прибыли в выручке. В 2009 году она составила 2,08% против 3,81% в 2008 году.

Вертикальный, структурный анализ составляющих прибыли до налогообложения представлен в таблице 2.6

Таблица 2.6 - Структура прибыли ООО «ТСНХРС» по составляющим ее формирования за 2008-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Фактические данные | | | | Отклонения | | Темп роста, % |
| за 2009 год | | за 2008 год | | т.р. | % |
| т.р. | % | т.р. | % |
| Валовая прибыль | 73 286 | - | 82 799 | - | -9513 | - | 88,51 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 73 286 | 183,45 | 82 799 | 131,40 | -9513 | -52,1 | 88,51 |
| Прочие доходы и расходы((060+090) – (070+100)) | -33337 | -83,45 | -19786 | -31,40 | -62539 | +52,05 | 114,13 |
| Прибыль (убыток) до налогообло-жения | 39 949 | 100 | 63 013 | 100 | -23064 | - | 63,39 |
| Чистая прибыль отчетного периода | 24 595 | - | 44 538 | - | -19943 | - | 55,22 |

Анализ структуры прибыли ООО «ТСНХРС» по составляющим ее формирования показывает, что в целом прибыль до налогообложения уменьшилась за 2009 год на 23 064 т.р., при этом прибыль от продаж так же уменьшилась на 9513 т.р. Сальдо прочих доходов и расходов уменьшилось на 62539 т.р. или 14,13 %. В отчетном периоде прибыль от продаж составила в структуре прибыли до налогообложения 183,45 %, что на 52,1% ниже по сравнению с 2008 годом. Следовательно, основным источником прибыли до налогообложения в ООО «ТСНХРС» является прибыль от продаж.

Следовательно, необходимо, более подробно проанализировать состав основных средств предприятия с целью принятия решения об их обновлении.

На основе результатов вертикального анализа руководство предприятия может сделать следующие рекомендации:

* + экономическим службам предприятия принять срочные меры по усилению контроля над издержками предприятия;
  + не допустить в следующем году снижения доли валовой прибыли в выручке. Добиться увеличения этого значения, хотя бы до уровня прошлого года.

Как следует из приведенного выше описания, горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности предприятия является эффективным средством для исследования состояния предприятия и эффективности его деятельности. Рекомендации, сделанные на основе этого анализа могут существенно улучшить состояние предприятия, если удастся их воплотить в жизнь. Теперь необходимо полученные данные проанализировать за ряд лет. Проведем анализ формирования общей прибыли ООО «Трест «ТСНХРС» за три года в таблице 2.7 из приложения Л (Расшифровка строк формы №2).

Таблица 2.7 - Анализ формирования прибыли за 2007-2009 года.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 год (руб.) | 2008 (руб.) | 2009 (руб.) |
| Валовая прибыль | 30 284 093 | 82 798 794 | 73 286 462 |
| Прибыль от реализации продукции (ЦПП) | 240 495 | 413 747 | 1 537 008 |
| Реализация (продажа материалов) | 626 172 | 991 356 | 543 605 |
| Услуги выполненные работы. Всего: | 29 417 426 | 81 393 691 | 71 205 849 |
| СМР | 26 597 411 | 76 392 950 | 67 389 751 |
| Аренда | 2 699 460 | 4 769 328 | 3 660 480 |
| Услуги УАТ | 120 555 | 231 413 | 155 618 |



Рисунок 2.3 - Анализ формирования прибыли за 2007-2009 года.

Выявлен финансовый результат: валовая прибыль в 2007 г. составляла – 30 284 093 руб., в 2008 г. – 82 798 794 руб., а в 2009 г. - 73 286 462 руб.

Основную часть прибыли составляют услуги, выполненные работы, а именно строительно-монтажные работы. Немаловажное значение в общей прибыли играют прибыль от реализации продукции: в 2007 году составила 240 495 руб., в 2008 году – 413 747 руб., в 2009 году прибыль от реализации продукции значительно увеличилась, и составила 1 537 008 руб. Услуги управления автотранспортом составили: в 2007 году – 120 555 руб., в 2008 году – 231 413 руб., в 2009 году транспортные услуги значительно увеличились до 155 418 руб.

Основную часть общей прибыли составляют строительно-монтажные работы, в таблице 2.7 проведем анализ себестоимости СМР, так как от снижения затрат зависит увлечение прибыли.

Таблица 2.7- Анализ СМР по подразделениям за 2008 год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подразделения | Объем СМР | Всего затрат | Результат | % |
| СРСУ-1 | 480 640 791 | 456 346 750 | 24 294 041 | 31,80% |
| СРСУ-2 | 377 810 905 | 360 899 961 | 16 910 944 | 22,14% |
| СРСУ-5 | 228 523 552 | 193 335 587 | 55 187 965 | 46,06% |
| Всего | 1 086 975 248 | 1 00 582 298 | 76 392 950 | 100% |

Из приведенных данных видно, что самая высокая доля прибыли в СРСУ-5, а самая низкая - в СРСУ-2.

Теперь рассмотрим состав затрат при выполнении строительно-монтажных работ подразделениями.

Таблица 2.8 - Анализ фактических затрат на СМР по подразделениям треста за 2008 год.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Подразде-  ления | Всего затрат | Материалы | Зарплата | Механизмы | Накладные |
| СРСУ-1 | 456 346 750 | 256 419 604 | 100 871 700 | 38 774 394 | 60 281 052 |
| СРСУ-2 | 360 899 961 | 105 346 983 | 146 157 641 | 30 198 005 | 79 197 332 |
| СРСУ-5 | 193 335 587 | 97 214 044 | 50 260 336 | 19 472 431 | 26 388 778 |
| Всего | 1 010 282 298 | 458 980 631 | 297 289 677 | 88 444 830 | 165 867 162 |

Из анализа таблицы 2.8 можно сделать следующие выводы: самые высокие затраты – это затраты на материалы (в СРСУ – 1 - 256 419 604 руб., в СРСУ – 2 – 105 346 983 руб., а в СРСУ-5 – 97 214 044 руб.)

Таблица 2.9- Анализ СМР и прибыли по подразделениям треста за 2009 год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Подразделения | Объем СМР  (руб.) | Всего затрат  (руб.) | Результат  (руб.) | Результат  (%) |
| СРСУ-1 | 535 368 339 | 504 730 008 | 30 638 331 | 45,46% |
| СРСУ-2 | 340 842 481 | 340 420 411 | 422 070 | 0,62 % |
| СРСУ-5 | 291197923 | 254 868574 | 36 329 349 | 53,9% |
| Всего | 1 167 408 743 | 1 100 018 993 | 67 389 751 | 100% |

Данные таблицы 2.9 позволяют сделать вывод, что высокая доля прибыли также у СРСУ-5, немного меньше у СРСУ-1, а самая низкая у СРСУ-2.

Теперь проанализируем себестоимость СМР и прибыли по подразделениям треста ООО «Техспецнефтехимремстрой» за 2008 год.

Таблица 2.10 - Анализ себестоимости СМР и прибыли по

подразделениям треста за 2008 год.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Подразделения | Объем СМР  (тыс. руб.) | Всего затрат  (тыс. руб.) | Результат  (тыс. руб.) |
| СРСУ -1 | 535,4 | 504,7 | 30,6 |
| СРСУ -2 | 340,8 | 340,4 | 0,4 |
| СРСУ-5 | 290,3 | 254,9 | 35,5 |

Таблица 2.11- Анализ фактических затрат за 2009 год.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Подразде-  ления | Всего затрат | Материалы | Зарплата | Механизмы | Накладные |
| СРСУ-1 | 504 730 008 | 254 892 389 | 120 994 338 | 48 050 430 | 80 792 851 |
| СРСУ-2 | 340 420 411 | 66 570 136 | 154 586 681 | 23 477 032 | 95 786 562 |
| СРСУ-5 | 254 860 448 | 115 653 270 | 65 078 699 | 26 237 234 | 47 891 245 |
| ТРЕСТ | 8 126 |  |  |  |  |
| Всего | 1 100 018 993 | 437 115 795 | 340 659 718 | 97 764 696 | 224 470 658 |

Результаты деятельности по подразделениям треста ООО «ТСНХРС» за 2009 год отобразим в следующей диаграмме.



Рисунок 2.5 - Результаты деятельности по подразделениям треста ООО «ТСНХРС» за 2009 год.

Из данной таблицы видно, что в 2009 году у подразделения СРСУ - 1 высокий показатель объема строительно-монтажных работ, но, не смотря на это, он не имеет высокий результат деятельности по сравнению с другими подразделениями. Это связанно с высокими затратами.

Напротив, по СРСУ – 5 - не смотря на небольшой объем строительно-монтажных работ результат деятельности составил – 35,5 тыс. руб., что превышает результаты других подразделений, так как у СРСУ – 5 наименьшие затраты – 254,9 тыс. руб.

Таким образом, лидером является СРСУ – 5, из-за снижении затрат при выполнении работ.

* 1. **Факторный анализ показателей рентабельности**

Для оценки рентабельности рассчитываются два типа показателей:

* + рентабельность предприятия;
  + рентабельность продукции.

Рентабельность предприятия оценивается с помощью следующих показателей.

* + Показатели рентабельности капитала:

показатель собственного капитала:

**** (13)

где СК – средняя величина собственного капитала;

Пч – величина чистой прибыли.

******

******

******

Этот показатель характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия.

Показатель акционерного (уставного) капитала:

, (14)

где УК – средняя величина акционерного (уставного) капитала.







* + Показатель рентабельности оборотных активов:

, (15)

где  - средняя величина оборотных активов.







Средняя величина капитала определяется по данным бухгалтерского баланса как средняя арифметическая величина итогов на начало и конец периода.

**Факторный анализ рентабельности** продукции в процессе финансового анализа осуществляется с помощью «Отчета о прибылях и убытках» Этот анализ проводится на основе модели:

, (16)

где П – прибыль от реализации продукции;

С – полная себестоимость реализованной продукции;

ВР – объем реализации в отпускных ценах без НДС и иных косвенных налогов).







Наиболее высокий процент рентабельности в 2008 году, в 2009 году он снизился на 1 %, но его величина больше чем в 2007 году.

Для факторного анализа используют метод цепных постановок. При этом объем реализованной продукции будет количественным показателем, а ее себестоимость – качественным.

Тогда прирост рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным будет определяться по формуле:

 (17)







Составим таблицу:

Таблица 2.12 - Прирост рентабельности за 2007-2009 года.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Годы | Всего ∆ rс | Составляющие ∆ rс | |
|  |  |
| 2007 | 0,039 | 0,1188 | -0,079 |
| 2008 | 0,031 | 0,9 | 0,869 |
| 2009 | -0,012 | -0,025 | 0,0138 |



Рисунок 2.6 – Прирост рентабельности за 2007-2008 года.

В 2007 году прирост рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным составил 0,039. Составляющая , характеризующая влияние изменения себестоимости реализованной продукции на динамику продукции, составила 0,1188, а составляющая , характеризующая влияние изменений объема реализации составила -0,079. Не смотря на то, что составляющая  отрицательная, прирост рентабельности в 2007году положительный, так как составляющая характеризующая влияние изменения себестоимости реализованной продукции на динамику рентабельности продукции покрыла составляющую, характеризующая влияние изменений объема.

В 2008году прирост рентабельности составил 0,031. Составляющая  равна 0,9, а составляющая  - 0,869.

В 2009году прирост прибыли равен -0,012, так как составляющая  составило – 0,025. Таким образом, влияние изменения себестоимости реализованной продукции на динамику рентабельности продукции в 2009году по сравнению с предыдущими годами отрицательное, что привело к отрицательному показателю прироста рентабельности.

В связи с переходом экономики нашей страны на рыночные отношения изменяется и отношение к получаемой от экономических субъектов информации. Информация о финансовом состоянии организации, его финансовых результатах, становится очень важна для широкого круга пользователей, как внешних – налоговые инспекции, коммерческие банки, акционеры и т.д., так и внутренних – администрация, менеджеры, внутренние финансовые службы организации.

Программа реформирования бухгалтерского учета, осуществляемая в Российской Федерации в настоящее время, направлена, с одной стороны, на то, чтобы сделать информацию, получаемую из бухгалтерской отчетности, наиболее емкой, всесторонней и в то же время более понятной, прозрачной и читаемой. В проведении такой реформы, в первую очередь, заинтересованы внешние пользователи. Внутри предприятия администрация может собрать любую информацию и самостоятельно провести анализ хозяйственной деятельности. Внешний пользователь, имея ограниченный доступ к внутренней управленческой информации, должен по максимуму получить сведения о деятельности организации из общедоступных источников – бухгалтерской отчетности организации.

Имея на руках бухгалтерскую финансовую отчетность за отчетный год или за ряд предыдущих лет, акционеры общества должны оценить эффективность использования вложенных капиталов, рентабельность активов организации, финансовую устойчивость и перспективы развития на будущее. К сожалению, это сделать не всегда просто. Для более точной оценки деятельности организации необходимо использовать методы экономического анализа. Имея на вооружении набор инструментов анализа хозяйственной деятельности, возможно достоверно и всесторонне оценить результаты хозяйственной деятельности организации.

В экономически развитых западных странах ни один инвестиционный проект не обходится без глубокого экономического анализа. Для этого разработаны целые комплексы оценки эффективности деятельности организации. В эту систему входят различные показатели: коэффициенты финансовой устойчивости, рентабельности, платежеспособности. В результате многочисленных исследований деятельности успешных и убыточных компаний разработаны оптимальные значения ряда коэффициентов, дающих возможность оценить динамику развития организации и перспективы ее роста на будущее.

Для того чтобы экономический анализ имел практическое применение, он должен быть, с одной стороны, комплексным, т.е. анализ должен охватывать все стороны экономического процесса и всесторонне выявлять причинные зависимости, влияющие на деятельность организации в той или иной степени.

С другой стороны, анализ должен обеспечить системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная изменяемая система, состоящая из ряда факторов внешней и внутренней среды.

В процессе факторного анализа идет построение многофакторной зависимости с последующим анализом и выявлением влияния каждого отдельного фактора на конечный результат.

Любой факторный анализ начинается с моделирования многофакторной модели. Сущность построения модели заключается в создании конкретной математической зависимости между факторами.

При моделировании функциональных факторных систем необходимо соблюдать ряд требований.

* + факторы, включаемые в модель, должны реально существовать и иметь конкретное физическое значение.
  + факторы, которые входят в систему факторного анализа, должны иметь причинно-следственную связь с изучаемым показателем.
  + факторная модель должна обеспечивать измерение влияния конкретного фактора на общий результат.

В факторном анализе используют следующие виды наиболее часто встречающихся моделей.

Показатели рентабельности капитала являются, по сути, наиглавнейшими в системе критериев оценки деятельности фирмы. Из наиболее распространенных подходов к выявлению факторов реализован в известной факторной **модели «Дюпон».** (ROE). В основу модели заложена следующая детерминированная модель: расчет влияния факторов на изменение ROE с помощью способа абсолютных разниц. Для удобства расчета влияния факторов на коэффициент рентабельности собственного капитала воспользуемся вспомогательной таблицей 2.13.

Таблица 2.13 – Расчет влияния факторов на изменение ROE с помощью способа абсолютных разниц.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | | 2008 | | 2009 | | Изменение 2009 к 2008 |
| 1. Чистая рентабельность продаж (Чистая прибыль / выручка) | | 44 538 038 / 1 168 557 885 = 0,0381 | | 24 595 028 /  1 183 773 350  = 0,0208 | | - 0,0173 |
| 2. Ресурсоотдача | 1 168 558 / (137 411 +  +201 698) / 2 =  6,8920 | | 1 183 773 / (201 698 +  + 264 191) / 2 = 5,0807 | | - 1,8113 | |
| Показатель | 2008 | | 2009 | | Изменение 2009 к 2008 | |
| 3.Коэффециент финансовой зависимости (всего источников средств /собственный капитал) | (137 411 +  +201 698) / 2 / 20 418 = 8,3041 | | (201 698 +  + 264 191) / 2 / 57 812 = 4,0293 | | -4,2748 | |
| 4. Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль /собственный капитал) | 44 538 038 /  20 418 = 2,1813 | | 24 595 028 /  57 812 = 0,4254 | | -1,755 | |

Общее изменение рентабельности собственного капитала составило **-- 1,755** пунктов.

Влияние на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала изменения показателя чистой рентабельности продаж определим по следующей формуле:

***RROE(1) = RNPM P0отд k*0зав.** (18)

***RROE(1) = (-*** 0,0173) \* 6,8920 \* 8,3041 **= - 0,990**

В скобках приведен порядковый номер фактора (из табл.), влияющего на результативный показатель (рентабельность собственного капитала). Индексы «1» и «0» возле показателей здесь и далее обозначают соответственно уровень показателей отчетного и предыдущего (базисного) годов.

Изменение коэффициента рентабельности собственного капитала за счет изменения показателя ресурсоотдачи:

***RROE(2) = R1 NPM Pотд k0зав.*** (19)

***RROE(2) =*** 0,0208 \* (-1,8113) \* 8,3041 **= - 0,313**

Изменение коэффициента рентабельности собственного капитала за счет изменения коэффициента финансовой зависимости:

***RROE(3) = R1 NPM P1отд kзав.*** (20)

***RROE(3) =*** 0,0208 \* 5,0807 \*(-4,2748)**= - 0,452**

Сложив значение изменения показателя рентабельности собственного капитала за счет каждого фактора получим общее изменение значения коэффициента:

***RROE = RROE (1) + RROE(2)+ RROE(3).*** (21)

***RROE = (*- 0,9901) + (- 0,3128) + (- 0,4518) = - 1,755**

Обобщим в таблице 2.14 влияние факторов, воздействующих на изменение показателя рентабельности собственного капитала.

Таблица 2.14 - Сводная таблица влияния факторов на рентабельность собственного капитала

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Влияние |
| Чистая рентабельность продаж | - 0,990 |
| Ресурсоотдача | - 0,313 |
| Коэффициент финансовой зависимости | - 0,452 |
| Всего (изменение коэффициента рентабельности собственного капитал) | -1,755 |

Таким образом, за счет снижения коэффициента чистой рентабельности продаж показатель рентабельности собственного капитала снизился на **- 0,990** пункта. Изменение показателя ресурсоотдачи и коэффициента финансовой зависимости привели к уменьшению коэффициента рентабельности собственного капитала. В этих расчетах очередной раз прослеживается связь между коэффициентом финансовой зависимости предприятия и изменением рентабельности собственного капитала: уменьшение степени финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования приводит к снижению рентабельности собственного капитала. [18, с.156]



Рисунок 2.7- Влияния факторовна рентабельность собственного капитала

Таким образом, в данной главе был сделан горизонтальный и вертикальный анализ прибыли от реализации, анализ строительно-монтажных работ по подразделениям треста, а также факторный анализ рентабельности.

Из данной главы можно сделать следующие выводы, что прибыль и рентабельность тесно связаны между собой. Снижение рентабельности за 2008-2009 гг. объективно свидетельствует об уменьшении получаемой прибыли. Другими словами, при снижении прибыли создаются условия для уменьшения рентабельности и наоборот. Теперь рассмотрим зарубежный опыт оценки финансовых результатов.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от следующих факторов: объема работ (услуг), реализации продукции; структуры продаж; себестоимости продукции, услуг; уровня среднереализационных цен. Из них положительное влияние на рост прибыли оказали рост объемов СМР и реализации продукции.

Изменение уровня рентабельности происходит под влиянием таких факторов, как: изменения оптовых цен на рынке сырья и материалов, труда, продукта; изменение структуры (ассортимента) продукции. Наиболее высокий процент рентабельности на исследуемом предприятии в 2008 году, в 2009 году он снизился на 1%.

**3. Основные направления максимизации финансовых результатов деятельности предприятия**

**3.1 Обзор зарубежного опыта**

В организации работы любого предприятия или организации приходится сопоставлять затраты и результаты работы, применять те или иные показатели. Тем более этому нужно уделять самое пристальное внимание, когда речь идет об успешной хозяйственной деятельности, о продвижении на рынке, о достижении превосходства над своими конкурентами.

Поэтому любое предприятие или фирма пользуется *системой показателей хозяйственной деятельности* (ПХД).Бесспорным является другое – все ПХД тесно взаимосвязаны*.*

При все многообразии ПХД, используемых сегодня в можно разделить на *две основные группы:*

* + *оценочные показатели* (прибыль, товарооборот, условно чистая продукция и др.)
  + *показатели издержек производства* (затраты на оплату труда, амортизацию, материально-энергетические ресурсы и др.)

В целом среди оценочных ПХД выделяется девять наиболее важных показателей:

* + оборот (товарооборот или объем продаж, выполненных, работ услуг) компании;
  + валовая прибыль;
  + условно чистая прибыль;
  + условно чистая продукция;
  + прибыль после уплаты процентов по займам и кредитам;
  + прибыль после выплаты всех дополнительных платежей;
  + ликвидность после осуществления новых капиталовложений в развитие производства;
  + ликвидность после уплаты дивидендов.

На основе показателя ВП зарубежные специалисты рассчитывают различные *коэффициенты рентабельности*:

* + *коэффициент валовой прибыли* (РS %) рассчитывается как отношение валовой прибыли к сумме продажи и считается наиболее наглядным показателем рентабельности предприятия. Рост этого коэффициента может означать либо повышение цен на продукцию при неизменной себестоимости, либо снижение издержек производства при сохранении цен. Уменьшение коэффициента может быть вызвано либо понижением цен без соответствующего уменьшения издержек, либо повышением себестоимости продукции при прежних ценах.

Во многих отраслях сложились устойчивые отношения валовой прибыли к объему продажи;

* + *отношение чистой прибыли к объему продажи* показывает, сколько получило предприятие с каждой денежной единицы проданной продукции. Подобно предыдущему коэффициенту отношение чистой прибыли к объему продажи имеет устойчивые значения для различных отраслей промышленности;
  + *отношение чистой прибыли к сумме активов* (Р/ТА). Низкий уровень этого коэффициента или тенденция к понижению может свидетельствовать или о чрезмерных вложениях в активы, или о недостаточном уровне продажи, или о спаде деловой активности предприятия.

Если из ВП вычесть накладные расходы и сумму амортизационных отчислений, то получим *«условно чистую» прибыль* предприятия, или, как еще ее называют *прибыль до уплаты процентов за кредит и налогов.*

Данный ПХД пригоден в качестве оценочного практически для всех сфер деятельности.

Именно условно чистая прибыль является основой для определения премиального фонда для рабочих и служащих во всех странах мира.

Приплюсовав к величине условно чистой прибыли издержки на заработную плату рабочих и служащих, получим *показатель условно чистой продукции* (УЧП).

Если из УЧП вычесть издержки на заработную плату и проценты за кредит, то получим *прибыль до налогообложения.*

Наряду с показателями, необходимыми дл нужд текущего планирования и управления производством, существует также *показатели для стратегического управления*. Среди них:

* + доля рынка сбыта, контролируемого фирмой;
  + показатели качества продукции;
  + показатели уровня обслуживания потребителей;
  + показатели, касающиеся подготовки и переподготовки рабочей силы.

Все они, так или иначе, связаны с повышением размера прибыли, получаемой предприятием, и основываются на фактических результатах, достигнутой предприятием.

Из рисунка 3.1 видно, как формируются различные показатели, используемые для управления прибыли. Заметим, что по одному заказу сложно определить, обеспечивает ли его сумма покрытия компенсацию затрат на организацию производства или нет, сокращает ил повышает размер прибыли. Суть заключается в том, чтобы определить динамику затрат на производство, чтобы накопленные суммы покрытия в конце года были достаточными для получения запланированного размера прибыли.

Предприятие может получить прибыль лишь в том, случае, когда покрыты все затраты на организацию и подготовку производства. Таким образом, с точностью судить о прибыльности работы предприятии можно лишь в конце отчетного периода. Все заказы клиентов, которые после достижения точки покрытия имеют положительные суммы покрытия (выручка больше, чем производственные затраты), превращаются в прибыль. Все заказы клиентов, оказавшиеся ниже точки покрытия затрат, не достигшие своих сумм покрытия, вызывают убытки в размере недостающей доли суммы покрытия затрат. Анализ точек покрытия затрат на производство проводится с помощью графика, приведенного на рисунке 3.1.

Анализ контроль результата сигнализируют о необходимости списания издержек, когда точка покрытия определена с помощью расчетов. Как только критический уровень превышен, можно попытаться при неиспользованных суммах, предназначенных на затраты (т.е. при недогрузке производственных мощностей из-за отсутствия законов), определить, по возможности, более высокие суммы покрытия выше нижних границ цен, коль скоро все затраты на организацию покрыты в пределах ликвидности.

Таким образом, используя метод контроллинга, оценивается как эффективность работы предприятия в целом, так и экономическая целесообразность выполнения отдельных заказов. Что же касается расчета затрат на производство, то, как показывает практика, наибольшие трудности при определении издержек производства вызывает подсчет амортизационных отчислений.

В условиях современного производства руководителям приходится уделять самое пристальное внимание данному виду издержек производства.

1. Во многих отраслях промышленности США и Японии сумма амортизационных отчисления по мере роста уровня механизации и автоматизации труда примерно равна издержкам на заработную плату производственных рабочих. Поэтому при внедрении новой техники, пи обосновании экономической целесообразности тех или иных инвестиционных программ и просто для повышения конкурентоспособности предприятия или фирмы очень важно правильно и максимально точно определить размер амортизационных отчисления.

Важная роль в системе показателей хозяйственной деятельности отводится *относительным показателям.*

Эти показатели – разного рода коэффициенты, характеризующие эффективность использования различных производственных ресурсов, а также играют важную роль в современном бизнесе. Основное их назначение – служить базой для разного рода сопоставления: фирмы, при поиске ответа на вопрос, куда вкладывать капитал) и *межотраслевых* и *межфирменных*.

Основным показателем такого рода является *индекс отдачи* (полученной прибыли) или *вложенный капитал.*

Он применяется практически во всех отраслях экономики, за исключением мелкого бизнеса.

Существует *два основных метода расчета* данного показателя:

* + на базе акционерного капитала предприятии;
  + на так называемой экономической основе.

В первом случае знаменателе дроби отражается сумма акционерного капитала, финансовые резервы и нераспределенная прибыль предприятии, а в числителе – величина полученной прибыли до налогообложения.

Во втором случае знаменатель дроби включает в себя помимо акционерного каптала сумму долгосрочных займов предприятия, а нередко и сумму краткосрочной задолженности и овердрафт, а числитель – величину условно чистой прибыли.

Среди других относительных показателей хозяйственной деятельности можно выделить *две основные группы:*

* показатели эффективности производства;
* показатели структуры издержек производства.

К первой группе относятся такие показатели, как доля валовой или условно чистой прибыли в обороте (объеме продаж) предприятия; доля УЧП в обороте предприятия или фирмы; отношение величины УЧП к издержкам на заработную плату.

Ко второй группе относятся: доля авансированного капитала и УЧП в обороте фирмы; доля основного капитала в объеме продаж; доля запасов в общей стоимости потребляемых материалов и полуфабрикатов.

Финансовая отчетность представляет собой источник информации об экономическом и финансовом состоянии предприятия.

Реклассификация финансово-хозяйственных операций дает возможность выработать показатели для получения дальнейших знаний об управлении. Структуры реклассификации соответствуют тем, что предусмотрены 4-й директивой ЕС для финансово-хозяйственных операций.

Кроме того, строятся три "зоны" для финансовых вложений: краткосрочные финансовые вложения третьих лиц (возмещаемые в период до 1 года), среднесрочные финансовые вложения третьих лиц (возмещаемые в период более 1 года), собственный капитал предприятия. Разнесение различных элементов баланса в процессе реклассификации требует особого внимания и четкого представления об этой деликатной работе. Например, заемные пассивы будут разнесены на часть краткосрочного погашения (годовой взнос) и на средне-долгосрочную (остаточный долг); прибыль нетто, учитывая свое назначение, будет распределена на части краткосрочного погашения (дивиденды) и на часть, которая считается приобретением собственного капитала как самофинансирование (нераспределенная прибыль).

На основе реклассификационного баланса рассчитываются следующие основные показатели, которые характеризуют финансовую сторону деятельности фирмы.

Коэффициенты анализа финансового равновесия

Финансовое равновесие состоит в основном в сравнении приходов и расходов. Первый коэффициент дает возможность судить о платежеспособности предприятия в короткие сроки.

Этот коэффициент показывает способность предприятия проводить будущие выплаты в короткие сроки, выраженные в знаменателе через ликвидные средства. При оценке платежеспособности надо исключать средства, имеющиеся в наличии, представленные, прежде всего запасами, потому что их реализация предназначена для возобновления самих запасов, чтобы гарантировать непрерывность производства.

Первый из них — это коэффициент финансовой автономности, который сопоставляет финансирование при использовании собственного капитала и заемного капитала:

Увеличение этого коэффициента выявляет в большей степени независимость от финансовых вложений третьих лиц. В то же время уменьшение этого коэффициента сигнализирует об ослаблении финансовой устойчивости предприятия. При этом необходимо обратить внимание на то, что основные коэффициенты анализа хозяйственной деятельности предприятия, разработанные зарубежными специалистами, опираются на западный баланс, таблица 3.1.

Таблица 3.1 - Структура западного баланса

|  |  |
| --- | --- |
| Актив | Пассив |
| 1. Текущие активы: денежные средства; ценные бумаги;  дебиторская задолженность минус скидка по сомнительным долгам;  материально-производственные запасы;  расходы будущих периодов  2. Собственность, здания и оборудование  3. Нематериальные активы | 1. Текущие пассивы (обязательства до 1 года)  2. Долгосрочные пассивы  3. Акционерный капитал:  уставный капитал минус выкупленные акции;  дополнительный капитал;  нераспределенная прибыль;  расчеты в иностранной валюте |

***Показатели финансового положения***

**— структура собственного капитала,** или соотношение составляющих его элементов: акционерного капитала, эмиссионного дохода и капитализированной прибыли. На первых этапах деятельность фирмы финансируется в основном за счет средств, полученных от реализации акций — акционерного капитала. В последующем возрастает роль капитализированной прибыли. Быстрый рост доли последней свидетельствует о высокой эффективности деятельности фирмы и о возрастании ее финансовой независимости.

**— отношение всей задолженности к собственному капиталу.** Этот показатель, как и предыдущий, показывает соотношение внешних и собственных источников финансирования. Считается, что задолженность не должна превышать собственный капитал.

**— отношение собственного капитала к реальному основному капиталу** показывает, в какой степени инвестирование капитала в основные фонды осуществлялось за счет внутренних источников финансирования. Если это отношение меньше единицы, значит, соответствующая часть основных фондов финансируется за счет заемного капитала, что влечет за собой увеличение расходов в форме процентов.

**— отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу.** Финансирование деятельности компании за счет долгосрочных кредитов, особенно в форме облигационных займов, выгодно для нее, если ее норма прибыли выше размера выплачиваемых процентов. Долгосрочный кредит позволяет значительно расширять масштабы ее операций и получать большую прибыль. Положение считается ненормальным, если долгосрочная задолженность превышает собственный капитал.

**— поступления собственных средств от операций в отчетном периоде.** Показывает объем самофинансирования текущих операций. Это абсолютный показатель средств, поступивших в отчетном периоде в форме чистой прибыли и амортизационных отчислений.

**— коэффициент самофинансирования текущих капиталовложений** показывает, в какой мере вложения в основной капитал в отчетном году осуществлялись за счет средств, поступивших от операций.

Важной стороной вопроса оценки результатов хозяйственной деятельности зарубежных фирм и компаний является анализ экономической устойчивости фирм и компаний, построенный с помощью соотношения данных, взятых из баланса. Именно с помощью перечисленных ниже показателей оценивается "состояние здоровья" предприятия — его рентабельность.

По уровню рентабельности, характеризуемому специальными коэффициентами, оценивается возможность "выживания" предприятия в сложившихся условиях, а также перспективы роста.

Основной коэффициент доходности — это ROE (return on equity) — коэффициент рентабельности собственного капитала:

чистая прибыль

ROE = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \* 100%. (24)

средний собственный капитал

Этот коэффициент, выраженный в процентах, показывает степень возмещения собственного капитала. Следовательно, он указывает на способность предприятия возмещать по итогам, кроме всех других производственных факторов, также фактор капитала — необходимое условие существования и развития предприятия. Знаменатель получен как среднее данное начала и конца периода.

Другие коэффициенты прибыльности, хотя и важные, имеют частичный характер, они все объединены в показателе ROE.

ROI (return on investment) — это коэффициент прибыльности инвестированного капитала:

характерный оперативный результат

ROI = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \* 100%. (25)

средний инвестированный капитал

Этот коэффициент выражает в процентном соотношении среднюю ставку прибыльности инвестированного капитала (инвестированный капитал равен сумме оборотного и основного капитала) независимо от формы использованных финансовых вложений предприятия. Его значимость связана с тем, что он позволяет судить об экономической эффективности главного оперативного оборота, таких как характерные инвестиции, показывая, как идут дела в основном производстве (следовательно, более важном) предприятия.

Тем не менее, этот коэффициент имеет частичный характер, поскольку не отражает, как идут другие оперативные обороты, например вспомогательные инвестиции, особенно такие, как финансовые вложения заемного капитала и финансовые вложения собственного капитала.

Третий коэффициент прибыльности — это ROS (return on sales), коэффициент прибыльности продаж:

характерный оперативный результат

ROS = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. (26)

чистый доход с продаж

Этот коэффициент, выражая в процентах долю заработка от продаж, отражает существующие отношения между расходами и доходами и, следовательно, эффективность производства (использованные ресурсы по отношению к полученным результатам) [14, с.147].

Таблица 3.2 - Схема синтеза коэффициентов баланса, применяемая по международным стандартам

|  |  |
| --- | --- |
| «СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ» ПРЕДПРИЯТИЯ | |
| РАВНОВЕСИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ | РАВНОВЕСИЕ ФИНАНСОВОЕ |
| Прибыльность общего управления ROE | Ликвидность  Первостепенная ликвидность |
| Прибыльность характерного управления ROI = ROS \* turnover | Финансовая устойчивость Финансовая автономия Покрытие средств иммобилизации |

**3.2 Пути улучшения финансовых результатов деятельности предприятия**

Одним из основных требований функционирования предприятий в условиях рыночной экономики являются безубыточность хозяйственной и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача предприятия, как субъекта рынка, - хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

**Факторный анализ прибыли от операционной деятельности.** Для того чтобы принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения по наращиванию прибыли, следует классифицировать факторы изменения прибыли и параметры, количественная оценка которых позволит выявить влияние факторов на этот процесс.

Все факторы делятся на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные). К внешним факторам относятся:

* + рыночно-коньюктурные факторы (диверсификация деятельности организации, повышение конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешне-экономических связей, изменения тарифов и цен на поставляемые продукцию и услуги в результате инфляции);
  + хозяйственно-правовые и административные факторы (налогообложение; правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен.)

К внутренним факторам относятся:

* + материально-технические (использование прогрессивных и экономических предметов труда, применение производственного технологического оборудования, проведение модернизации и реструктуризации материально-технической базы производства);
  + организационно-управленческие (освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения);
  + экономические факторы (бюджетирование, финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование);
  + социальные факторы (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

Количественную оценку изменения перечисленных факторов осуществляют с использованием таких параметров, как:

* + отпускные цены на реализуемую продукцию;
  + оценка объема продукции (по базовой себестоимости);
  + структура реализации продукции;
  + экономия от снижения себестоимости продукции;
  + изменение себестоимости за счет структурных сдвигов;
  + политика цен на материалы, тарифов на услуги;
  + цена на 1 руб. продукции.

Основными показателями, характеризующие финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий, выступают валовой доход, другие доходы, прибыль, рентабельность.

Прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития, и предприятие заинтересовано в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли, который необходимо обосновать аналитическими расчетами.

Основная деятельность предприятия ООО «Трест «Таспецнефтехимремстрой» за 2007-2009 гг. была прибыльной.

Прибыль на предприятии ООО трест «Таспецнефтехимремстрой» образуется за счет разницы между поступлениями денежных средств за выполненные работы, оказанные услуги, реализованные материальные средства и ценности и материальными затратами на их производство, расходами на оплату труда и прочими расходами на хозяйственную деятельность с учетом разницы уплаченных и полученных штрафов. Из прибыли производится расчет с бюджетом, погашение кредитов и выплата процентов по ним.

***Сильные стороны организации:***

*Система реализации услуг и товаров:*

* + Широкий спектр оказываемых услуг (диверсификация деятельности) Треста;
  + Специализация треста по многим направлениям строительной индустрии, наличие соответствующих лицензий;
  + Стабильные объемы выполняемых СМР на объектах ОАО «НКНХ», обеспечивающие практически полную загрузку производственных мощностей треста;

*Система поставок на тресте:*

* + Наличие большого складского хозяйства, а также причала для хранения необходимого количества инертных материалов (песок, гравии и т.д.), поставка которых имеет сезонный характер;
  + Наличие собственных производственных цехов и цеха подготовки производства, что дает возможность изготовления и доводки необходимых изделий;

*Система производства:*

* + Трест осуществляет полный характер строительного производства от проектирования, изготовления раствора и бетона, обеспечения механизмами и т.д. до осуществления контроля качества продукции (услуг);
  + Мобильность производства, что означает умение при необходимости мобилизовать проведение ремонтных работ при возникновении аварийных ситуаций (имеются аварийные бригады, диспетчерская служба);
  + Большой опыт работы и наличие постоянного штата квалифицированных рабочих строительных специальностей;
  + Наличие собственной лаборатории (СМСЛ) для проведения необходимых контрольных испытаний;
  + Наличие собственной инженерно-конструкторской базы (ПКО);
  + Наличие собственного цеха подготовки производства (ЦПП);

*Техническое состояние треста:*

* + Наличие собственных производственных баз и административных зданий, специализированной техники и механизмов, что позволяет проводить строительно-монтажные работы в сжатые сроки, не привлекая субподрядчиков и не арендуя технику со стороны;

*Финансовое состояние:*

* + Высокая деловая активность, рост выручки от реализации;

*Система управления на тресте:*

* + Проводится планомерная оптимизация организационной структуры треста;

*Кадровая политика:*

* + Кадровая политика треста ориентирована на выдвижение на руководящие посты молодых руководителей, которые имеют опыт работы в тресте;
  + Социальная политика треста нацелена на осуществление социальной защиты работников треста, а также на омоложение кадров (в частности, для стимулирования выплаты при уходе на пенсию и т.д.);

*Взаимоотношения с учредителями, вышестоящими организациями:*

* + Учредителем треста является один из самых крупных предприятий отрасли – ОАО «Нижнекамскнефтехим», который обеспечивает стабильный объем работ треста.
  + Организационную структуру треста можно охарактеризовать как линейно-функциональную с жесткой централизацией на уровне непосредственного подчинения директору треста. Однако на практике управление производственными подразделениями осуществляется более гибко и в основе этого лежит матричная структура управления, осуществляемая по направлению капремонта – главным инженером треста, а по направлении. капстроительства – заместителем директора треста по капстроительству.

Технический блок под руководством Главного инженера в целом организован и рационален. Более того, наличие в данном блоке специализированных уникальных подразделений (в частности строительно-монтажной сварочной лаборатории или СМСЛ), услуги которых востребованы на рынке, значительно повышают конкурентоспособность треста.

Большим преимуществом треста является наличие в его организационной структуре таких подразделений как Управление автомобильного транспорта и строительных механизмов (УАТ и СМ), Отдел главного механика (ОГМ), которые обеспечивают практически полное техническое обеспечение работы треста, а наличие собственного цеха подготовки производства (ЦПП) обеспечивает необходимыми материалами работу СРСУ, значительно снижая себестоимость работ.

При рассмотрении организационной структуры управленческого аппарата треста была выявлена излишняя перегруженность в подчинении директору треста. Перегруженность в целом вызвана одновременным прямым подчинением, с одной стороны, производственных структур Треста (СРСУ-1, СРСУ-2, СРСУ-5, УАТ и СМ, ЦПП) и с другой стороны – административных и вспомогательных технических подразделений.

***Слабые стороны организации:***

*Система реализации услуг и товаров:*

* + Несовершенная система ценообразования на услуги Треста, которая значительно занижает стоимость выполняемых СМР и выручку треста;

*Система поставок на тресте:*

* + Из-за проблем со свободными денежными средствами отсутствует возможность свободного выбора поставщиков материалов, а также производить крупные закупки товарно-материальных ценностей (ТМЦ) у поставщиков, работающих на условиях предоплаты или оплаты в строго оговоренные сроки и предлагающих продукцию по рыночным ценам. Закупаемые ТМЦ со значительной переплатой приводят к завышению себестоимости выполняемых СМР;
  + Наличие на складах неликвидных материалов, с истекшим сроком годности;
  + Наличие большого количества неиспользуемых помещений;

*Система производства:*

* + Загрузка производственных мощностей зависит от наличия заказов и финансирования со стороны основного заказчика и учредителя («НКНХ»);
  + Развитие новых перспективных направлений производственной деятельности, новых технологических процессов также целиком зависит от одобрения и финансирования учредителем треста;

*Техническое состояние:*

* + Большой износ оборудования, техники. при нехватке оборотных средств у предприятии практически отсутствует источники (прибыль и амортизационный фонд) для финансирования обновления и модернизации производственной базы треста;
  + Наличие большого количества неиспользуемых пустующих производственных помещений, и неиспользуемой по причине неисправности механизмов, оборудования и транспорта;

*Финансовое состояние:*

* + Низкая финансовая устойчивость и низкая платежеспособность

*Кадры:*

* + Низкий уровень заработной платы;
  + Угроза старения коллектива (средний возраст – 42 года);
  + Закрытия приема на работу в трест в связи с оптимизацией численности не позволяет в полной мере осуществлять набор молодых кадров.

*Взаимоотношения с учредителями, вышестоящими организациям:*

* + Полная зависимость от учредителя, который является одновременно и заказчиком приводит к недостатку финансирования производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности треста;
  + Распределение субподрядных работ во времени не равномерное, зависящее от характера и объемов работ, выполняемых генеральным подрядчиком. Основными причинами привлечения субподрядчиков являются отсутствие у ООО «Трест «Техспецнефтехимрестрой» соответствующих лицензий и нехватка собственных сил в результате срочности выполняемых работ, либо полной загруженности в период проведения основного капитального ремонта на ОАО «НКНХ».

***Угрозы организации:***

* + Усиление конкуренции со стороны крупных местных строительных организаций;
  + повышение требований заказчиков к качеству проводимых строительно-монтажных работ;
  + В связи с низкой заработной платой на тресте существует угроза переманивания квалифицированных кадров более высокой зарплатой со стороны непосредственных конкурентов (в частности «Камаглавстрой»);
  + Отсутствие чувствительности к изменениям внешних условий бизнеса. Это обусловлено полной зависимостью от своего основного заказчика («НКНХ») и отсутствием реального опыта работы в рыночных условиях с жесткой конкуренцией.

По результатам анализа ООО «Трест «Техспецнефтехимремстрой» следует, что:

* + За период 2007-2009 гг. выручка от реализации продукции выросла. Судя по структуре выполненных СМР, основным заказчиком треста является ОАО «Нижнекамскнефтехим». Его доля в выручке треста высока.

Основные товарные потоки (услуги) в виде строительно-монтажных работ (СМР) происходят между трестом и основным заказчиком – ОАО «Нижнекамскнефтехим».

Среди основных поставщиков материалов ООО трест «ТСНХРС» можно выделить: ОАО «НКНХ», ОАО «Камснаб», ОАО «Камаэнергостройпром», ООО «КТПП-Инструмент», ООО «Строймастер».

Основной особенностью приобретения материально-сырьевых ресурсов ООО трест «ТСНХРС» является отсутствие возможности производить крупные закупки товарно-материальных ценностей у поставщиков, работающих на условиях предоплаты или оплаты в строго оговоренные сроки и предлагающих продукцию по рыночным ценам. ООО трест «ТСНХРС» работает с теми организациями, которые соглашаются работать с отсрочкой платежа, но по более высоким ценам. Основной поставщик (ОАО «НКНХ») отпускает материалы по ценам, значительно превышающим рыночные.

Закупаемые ТМЦ со значительной переплатой приводят к завышению себестоимости выполняемых СМР. Учитывая то, что стоимость использованных материалов полностью возмещается ОАО «НКНХ», завышается выручка треста. Ввиду того, что в планах заказчика ограничены годовые объемы выполняемых СМР, при увеличении их материалоемкости теряется возможность освоить дополнительные объемы и получить дополнительную прибыль.

Анализ комплектующих изделий (услуг) с учетом подхода «сделать самим или закупить» подтвердил целесообразность собственного производства, так как деятельность цеха подготовки производства рентабельна. Однако производственные мощности ЦПП загружены не полностью, следовательно, имеется резерв роста прибыли за счет увеличения загрузки.

Применяемые нормативы запасов разработаны только в стоимостной оценке и не способствует поддержанию оптимальных запасов. Это, а также нехватка денежных средств сопровождается низким уровнем формируемых запасов, что в свою очередь приводит:

* + к несвоевременному обеспечению строительства необходимыми материалами, к простоям и потерям рабочего времени, а в последующем к необходимости сверхурочных работ и работ в выходные и праздничные дня. кроме того, возникают задачи срочной переукомплектации объекта, т.е. замены одних строительных материалов другими, что, как правило, приводит к дополнительному затягиванию периода строительства.
  + к недостатку сырья для собственного производства в цех подготовки производства (ЦПП). В результате производится закупка у сторонних организаций тех видов материалов, которые при наличии исходного сырья могли произвести сами с меньшими затратами.
  + тенденцию к росту имеет общий объем строительно-монтажных работ за анализируемый период. В 2007 г.– 790 353 тыс. руб, 2008 г. – 1 282 631 тыс. руб, в 2009 г. – 1 377 543 тыс. руб. Происходят структурные изменения в объеме выполняемых работ СМР в стоимостном выражении в сторону увеличения доли работ по капитальному строительству. В 2007 году ООО Трест «Техспецнефтехимстрой» участвовало в строительстве, реконструкции и ремонте объектов: наращивание мощностей БК и ГБК – агрегат выделения каучука «Велдинг-2», реконструкция печей пиролиза Е-ВА-116 – общестроительные работы, комплекс производства полипропилена мощностью 180 тыс. тн./год., реконструкция футбольного поля с устройством футбольного покрытия на стадионе «Дружба», перепланировка и улучшенный ремонт Дома иностранных специалистов. В 2008 году – комплекс производства полиэтилена, 7-ая система полимеризации, реконструкция столовой оздоровительного лагеря «Юность», ремонт автодороги по пр. Вахитова. В 2009 году – 3-я очередь производства полистирола мощностью 50 тыс. тн./ год, реконструкция производства ОСИ завода СКИ, реконструкция завода Этилен-450 – строительные работы по печам Е-ВА-118, 119, ГПП -10 – трансформаторная подстанция 110/6Квт, установка железнодорожных весов на Т-6 завода ДБ и УВС, цех по производству резиновых профилей, пристрой к цеху изоляции стальных труб.
  + Наибольшую долю в основных средствах треста по бухгалтерским данным занимают здания и сооружения, рабочие машины и механизмы, транспорт.

Выявлена очень сильная изношенность рабочих машин и механизмов, транспорта. Данный факт может критично сказаться на эффективности работы треста, что в итоге, приведет, в крайнем случае, к невозможности выполнения своих работ, как по капремонту, так и по капстроительству.

* В тресте существуют неиспользуемые и неэффективно используемые производственные, складские офисные помещения в частности:
  1. Полностью пустует здание-склад И-11Б, расположенное на территории газового завода ОАО «НКНХ» (числится за СРСУ-2);
  2. Полностью пустует бывшая производственная база СРСУ-3 (числится за СРСУ-1);
  3. Склады материалов, расположенные на территории ОАО «НКНХ», в целом практически пустые и в настоящее время часть помещения используется под собственные мастерские для мелкого ремонта (числится за СРСУ-2);
  4. Непосредственно на территории базы СРСУ-2 пустует арочный склад (площадь – 500 м2), использовавшийся ранее под хранение спецодежды (числится за АБК);
  5. На территории базы СРСУ-2 расположен полностью пустующий склад с рампами, площадь склада 524,9 м2 (закреплен за АБК);
  6. На территории СРСУ-5 наряду с наличием пустующих офисных и складских помещений, существует реальная возможность высвобождения офисных помещений за счет более рационального размещения административно-производственного персонала данного подразделения;
  7. Офисные помещения, закрепленные за административным подразделением треста, используется также неэффективно, существует реальная возможность высвобождения их в аренду.

В связи с вышеизложенным, администрации ООО Трест «ТСНХРС» рекомендуется разработать план мероприятий по ликвидации фактов неэффективного использования площадей путем сдачи их в аренду или продажи.

* Также в производственном процессе треста не задействовано большое количество оборудования и техники. Это связано с несоответствием необходимым требованиям, а также неисправностью и с сильным моральным износом. Отмеченное обстоятельство приводит к существенным затратам на осуществление ремонта, который в конечном итоге мало эффективен по причине высокого износа оборудования и техники, если сопоставить со стоимостью нового оборудования.

Общей характеристикой всей производственной базы треста является необходимость проведения кардинального обновления строительного парка, либо существенные вложения на проведение капитального ремонта оборудования и техники, имеющейся в наличие, но не используемой по причине неисправности.

Исходя из вышеизложенного, администрации ООО «Трест «ТСНХРС» необходимо разработать план по реализации оборудования и техники. Необходимы инвестиции для обновления и модернизации изношенного оборудования. Решающим условием снижения издержек производства и обращения служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

* Уровень себестоимости строительной продукции в значительной мере определяется самим предприятием. В основе стоимости издержек производства лежат объективные факторы: потребность в сырье, механизмах, рабочей силе, сложившийся уровень цен на эти ресурсы. В то же время на себестоимость продукции существенно влияет рациональное и эффективное использование ресурсов.

Снижение себестоимости строительно-монтажных работ можно достичь за счет:

* + применения производительной техники (снизить расходы топлива и электроэнергии, затраты на ремонт и техобслуживание строительный машин и механизмов);
  + повышение сменности с изменением режима строительных организаций, транспорта, занятого на перевозках пределах стройплощадки, внедрения экономической технологии;
  + реорганизации управления строительным производством;
  + экономии материалов за счет рационального снижения и расходования.

Существуют более тонкие и скрытые факторы, которые требуют привлечения научных методик, обширной информационной базы, экономически высококвалифицированных управленческих кадров:

* выбор рациональных темпов, сроков строительства;
* оптимизации номенклатуры типов работ;
* определение рациональной степени использования производственной мощности;
* политика обновления строительный машин; выбор эффективного портфеля заказов;
* оптимальное управление запасами сырья, материалов, конструкций;
* профессиональный маркетинг.

Основным источником для осуществления инвестиционных вложений должна стать прибыль от основной деятельности треста, которая будет получена при условии усовершенствования системы ценообразования треста.

***Возможности организации:***

* Существование стабильно спроса на проведение работ по капстроительству производственных объектов, включая химическую промышленность и капремонту промышленных объектов, оборудования, включая сложнейшие объекты химической промышленности; В настоящее время существует довольно высокий порог вхождения на данный рынок сторонней организации (для этого необходимо очень крупные капитальные вложения);
* Возможность находить дополнительные группы потребителей, так как параллельно с основными видами деятельности существует спрос на проведении е работ по профилю СМСЛ (строительно-монтажная сварочная лаборатория) ПКО (проектно-конструкторский отдел), а также продукции ЦПП (цех подготовки производства).

***Рекомендуемые мероприятия для использования сильных сторон и увеличения возможностей предприятии:***

* Осуществление капвложений в существующее производство, обновление техники;
* Повышение квалификации постоянного штата;
* Развитие деятельности СМСЛ (строительно-монтажная сварочная лаборатория), ПКО (проектно-конструкторский отдел), ЦПП (цех подготовки производства).

***Таким образом, предприятие обладает определенными возможностями для успешного введения производственной деятельности:***

* Выход на «справедливое» ценообразование – данный момент в первую очередь связан с существующей практикой расчетов между трестом и ОАО «НКНХ».
* Повышение зарплаты основному персоналу является важным фактором для повышения привлекательности притока новой квалифицированной рабочей силы.
* Оптимизация организационной структуры;
* Привлечение квалифицированных кадров;
* Формирование «Банка данных» рабочих либо сотрудничество с кадровыми агентствами для привлечения временного персонала.

Надеемся, что предложенные мероприятия позволят оптимизировать затраты и увеличить прибыль предприятия.

**Заключение**

Финансовый результат работы предприятия – его прибыль или убыток – один из важнейших показателей его хозяйственной деятельности, так как получение максимально возможной прибыли является целью деятельности предприятия любой формы собственности. Максимизация прибыли обеспечивается выпуском оптимального количества готовой продукции, а также сокращения затрат, включаемых в состав себестоимости продукции, применении эффективных форм расчетов.

Конечный финансовый результат организации складывается под влиянием:

* финансового результата от продажи продукции (работ, услуг);
* финансового результата от прочих видов деятельности;

Поиск резервов повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов - одно из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансово - экономического анализа.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа. Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятия, является прибыль и рентабельность.

Как показал анализ финансовых результатов ООО трест «Техспецнефтехимремстрой» данное предприятие имеет как положительные, так и отрицательные результаты деятельности.

Горизонтальный анализ прибыли на 2008 год ООО «ТСНХРС» показывает, что на предприятии наблюдается повышение выручки (дохода от обычных видов деятельности) на 477 683 т.р. или 169,14 %. При этом себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг также увеличилась, ее повышение составило 425 168 т.р. или 164,36 % по сравнению с предыдущим годом. Темп роста прибыли от продаж 273,40 % < 627,43 % (темп роста прибыли до налогообложения). Это соотношение свидетельствует об относительном уменьшении прибыли по основной деятельности ООО «ТСНХРС». Темп роста выручки от продажи 169,14 % >164,36% (темп роста себестоимости проданных товаров, услуг).

Горизонтальный анализ прибыли на 2009 год ООО «ТСНХРС» показывает, что на предприятии наблюдается повышение выручки (дохода от обычных видов деятельности) на 15 215 т.р. или 101,30 %. При этом себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг также увеличилась, ее повышение составило 24 728 т.р. или 2,27 % по сравнению с предыдущим годом. Темп роста прибыли от продаж 88,51% > 63,39% (темп роста прибыли до налогообложения). Это соотношение свидетельствует об относительном увеличении прибыли по основной деятельности ООО «ТСНХРС». Темп роста выручки от продажи 101,30% <102,27% (темп роста себестоимости проданных товаров, услуг). Исходя из этого соотношения, можно сделать вывод, что предприятие для увеличения прибыли использует механизм удорожания продукции (услуг), что делает прибыль более качественной и надежной. Показатель чистой прибыли в отчетном году снизился и составил 55,22 % или – 19 943 т.р.

В работе был проведен также и факторный анализ рентабельности. Он показал, что за счет снижения коэффициента чистой рентабельности продаж показатель рентабельности собственного капитала снизился на **- 0,990** пункта. Изменение показателя ресурсоотдачи и коэффициента финансовой зависимости привели к уменьшению коэффициента рентабельности собственного капитала. В этих расчетах очередной раз прослеживается связь между коэффициентом финансовой зависимости предприятия и изменением рентабельности собственного капитала: уменьшение степени финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования приводит к снижению рентабельности собственного капитала.

На основе приведенного анализа были рекомендованы следующие мероприятия:

* Осуществление капвложений в существующее производство, обновление техники;
* Повышение квалификации постоянного штата;
* Развитие деятельности СМСЛ (строительно-монтажная сварочная лаборатория), ПКО (проектно-конструкторский отдел), а также продукции ЦПП (цех подготовки производства).

***Таким образом, предприятие обладает определенными возможностями для успешного введения производственной деятельности:***

* Выход на «справедливое» ценообразование – данный момент в первую очередь связан с существующей практикой расчетов между трестом и ОАО «НКНХ».
* Повышение зарплаты основному персоналу является важным фактором для повышения привлекательности притока новой квалифицированной рабочей силы.
* Оптимизация организационной структуры;
* Привлечение квалифицированных кадров;
* Формирование «Банка данных» рабочих либо сотрудничество с кадровыми агентствами для привлечения временного персонала.

Надеемся, что предложенные мероприятия позволят оптимизировать затраты и увеличить прибыль, которая отражает финансовый результат деятельности, выступает источником финансирования, является важнейшим финансовым ресурсом предприятия.

**Список использованных источников и литературы**

1. Бариева, Р.С. 30 лет сроим вместе.
2. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215 с.
3. Бороненкова, С. А., Финансовый анализ предприятия. - учеб. пособие / С. А. Бороненкова, Л. И. Маслова. С. И Крылов.– Екатеринбург, 2008 – 305 с.
4. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. / В.В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
5. Глушенко, В.В. Глущенко И.И. Оценка финансовых результатов маркетинговой стратегии на глобальном рынке с учетом рисков // Экономический анализ. 2007. - №6. – С. 16-25.
6. Войтов, А.Т. Экономика. Общий курс: Учебник. – 4-е перераб. и доп. изд. / А.Т. Войтов – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007. – 584с.
7. Гиляровская Л.Т.Экономический анализ: учебник для вузов / Л.Т. Гиляровская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 615 с.
8. Гинзбург А.И. Экономический анализ / А.И. Гинзгбург. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 208 с.
9. Горбачева Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2007. – 95с.
10. Домаева, Н.В.Анализ зависимости между финансовыми результатами и балансом // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - № 5- С.42-45
11. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика / С.В. Дыбаль, Спб. Издательский дом «Бизнес- пресса». 2006. – 304с.
12. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд.-во «Бухгалтерский учет», 2007.- 528 с.
13. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юрист, 2001. – 861с.
14. Калина, А.В. Современный экономический анализ и прогнозирование (на микро - и макроуровни): учеб.- метод. пособие, 4-е изд., перераб. и доп. / Конева М.И., Ященко В.А. – К.: МАУП, 2007 – 416с.
15. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / Кошевая И.П. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М., 2007. – 288с.
16. Ковалев, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / Ковалев Вит. В – М.: ТК Велби, Изд.-во Проспект, 2006. – 432 с.
17. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий.
18. 2007. - 672 с.
19. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности. - 3-е изд., перераб. и доп. / О. Кононенко - Х.: Фактор, 2007. - 180 с.
20. Костирко, Р.О. Финансовый анализ: учебное пособие / Р.О. Костирко – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
21. Крылов Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учеб. пособие для вузов, перераб. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 720 с.
22. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко – М.: ИФНРА-М, 2008. – 320 с.
23. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. – 471с.
24. Макарьева В. Анализ финансово-хозяйственный деятельности организации / Л. М. Андреева. - М.: Финансы и статистика. 2005. – 264с.
25. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности:

учебное пособие / Е.Б. Герасимова – М.: ИД «ФОРУМ», 2008. – 192 с.

1. Пеляровская, Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов. / Пеляровская Л.Т. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527с.
2. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С.М. Пястолов. – 4-е изд. – М.: Изд. центр «Академия», 2007. – 336 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник - 5-е изд., испр. и доп. / Г.В. Савицкая– М.: ИНФРА-М, 2008. – 345 с.
4. Соколова, Е.С. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / Е.С. Соколова. – Пенза: ЕАОИ, 2008. – 180 с.
5. Соснаускене, О.И.Как перевести российскую отчетность в международный стандарт / О.И. Соснаускене. –М.: РОСБУХ, 2008. - 272 с.
6. Степанов И.С. Экономика строительства: учебник / под общей редакцией И.С. Степанова – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2007. - 620 с.
7. Тарбеева Е.М. Оценка рентабельности финансово-хозяйственной деятельности компании. // Главбух.- 2004.- №2.- С.68-71.
8. Титов, В.И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. - 352 с.
9. Титов, В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2008. - 416 с.
10. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. // Экономический анализ. 2006. -№10. – С. 59-62.
11. Хеддервик, К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий /международная организация труда: пер. с англ. Д. П. Лукичева и А.О. Лукичевой. - 4-е изд., перераб. и доп / Под ред. Ю.Н. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 2007. - 192 с.
12. Чуев, И.Н. Анализ финансово-хозяйственная деятельности: учебное пособие / Л.Н. Чечевицына – М.: Издательство «Феникс», - 2007 – 285 с.
13. Шеремет, А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа / А. Д.. Шеремет, Р. С. Сайфулин– М.: ИНФРА–М, 2007.
14. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Куприянова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2006. –с. 211
15. Экономическая теория: учеб для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС. 2005. – 640с.
16. Экономическая теория: учеб для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС. 2008. – 640с.
17. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для проф. образования / Под общей редакцией М.В. Мельник, Финансовая академия при Правительстве Рос. Федерации – М.: Экономистъ, 2006. – 320с.
18. Яковлева, И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике / И.Н. Яковлева. – М.: Профессиональное издательство,2009.- 336 с.

### Приложения

### Сравнительный баланс организации за 2007 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Абсолютная величина руб. | | Структура,  % | | Изменение (+, -) | | |
| начало  года | Конец  года | Начало  Года | конец  года | руб. | в пунктах | к началу  года,  % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 3 - 2 | 7 = 5 - 4 | 8 = 6 / 2 |
| АКТИВ | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы, в том числе  (стр. 190) | 38425 | 37572 | 23,05 | 27,34 | - 853 | +4,29 | -2,21 |
| Основные средства (стр. 120) | 35431 | 34578 | 21,25 | 25,16 | - 847 | +3,91 | -2,39 |
| II. Оборотные активы (стр. 290) | 128236 | 99839 | 76,94 | 72,65 | - 28397 | -4,29 | -22,10 |
| Запасы (стр. 210 + стр.220) | 44515 | 64992 | 26,70 | 47,29 | +20477 | =20,59 | +46,00 |
| Дебиторская задолженность (стр.240 + стр.270) | 83118 | 34840 | 49,87 | 25,35 | - 48278 | -24,52 | -58,08 |
| Краткосрочные финансовые вложения (стр.250) | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_ |
| Денежные средства (стр.260) | 603 | 7 | 0,36 | 0,005 | - 596 | +0,35 | -98,83 |
| Баланс (стр.190 + стр.290) | 166661 | 137411 | 100,0 | 100,0 | - 29250 | 0,0 | -17,55 |
| ПАССИВ | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы (стр. 490) | - 8322 | - 3786 | -4,99 | -10,12 | +4536 | -5,13 | - 54,50 |
| IV.Долгосрочные обязательства (стр. 510) | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- |
| V.Краткосрочные обязательства (стр. 610 + стр.620) | 174704 | 140644 | 104,82 | 102,35 | +75072 | -2,47 | +42,97 |
| Кредиторская задолженность (стр. 620) | 138114 | 111662 | 82,87 | 81,26 | - 26452 | -1,61 | - 19, 12 |
| Баланс (стр. 490 + стр.590 + стр.690) | 166661 | 137411 | 100,0 | 100,0 | - 29250 | 0,0 | - 17, 55 |

### Сравнительный баланс организации за 2008 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Абсолютная величина руб. | | Структура,  % | | Изменение (+, -) | | | |
| начало  года | Конец  года | Начало  Года | конец  года | руб. | | в пунктах | к началу  года,  % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 3 - 2 | | 7 = 5 - 4 | 8 = 6 / 2 |
| АКТИВ | | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы, в том числе  (стр. 190) | 37572 | 42529 | 27,34 | 21,08 | +4957 | -6,26 | | +12,39 |
| Основные средства (стр. 120) | 34578 | 39505 | 25,16 | 19,58 | +4927 | -5,58 | | +14,24 |
| II. Оборотные активы (стр. 290) | 99839 | 159169 | 72,65 | 78,91 | +59330 | +6,26 | | +59,42 |
| Запасы (стр. 210 + стр.220) | 64992 | 49503 | 47,29 | 24,54 | -15489 | -22,75 | | -23,74 |
| Дебиторская задолженность (стр.240 + стр.270) | 34840 | 105605 | 25,35 | 52,35 | +70765 | +27 | |  |
| Краткосрочные финансовые вложения (стр.250) | -------- | -------- | ------- | ---------- | ----------- | ------------ | | ------------ |
| Денежные средства (стр.260) | 7 | 4061 | 0,005 | 2,01 | +4054 | +2,00 | | +57914,28 |
| Баланс (стр.190 + стр.290) | 137411 | 201698 | 0 | 0 | +64287 | 0 | | +46,78 |
|  | | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы (стр. 490) | -3786 | 44623 | -2,75 | 22,12 | +48409 | | +24,87 | -1278,63 |
| IV.Долгосрочные обязательства (стр. 510) | ------- | --------- | -------- | -------- | --------- | | --------- | -------- |
| V.Краткосрочные обязательства (стр. 610 + стр.620) | 140644 | 156295 | 102,35 | 77,48 | +15651 | | -24,87 | +11,12 |
| Кредиторская задолженность (стр. 620) | 111662 | 125799 | 81,26 | 62,36 | +14137 | | -18,9 | +12,66 |
| Баланс (стр. 490 + стр.590 + стр.690) | 137411 | 201698 | 100,0 | 100,0 | +64287 | | 0,0 | +46,78 |

Сравнительный баланс организации за 2009 год

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Абсолютная величина руб. | | Структура,  % | | Изменение (+, -) | | | |
| начало  года | Конец  года | Начало  Года | конец  года | руб. | | в пунктах | к началу  года,  % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 = 3 - 2 | | 7 = 5 - 4 | 8 = 6 / 2 |
| АКТИВ | | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы, в том числе  (стр. 190) | 42529 | 46556 | 21,08 | 17,62 | -35973 | -3,46 | | -84,58 |
| Основные средства (стр. 120) | 39505 | 43516 | 19,58 | 16,47 | 4011 | -3,11 | | +10,15 |
| II. Оборотные активы (стр. 290) | 159169 | 217635 | 78,91 | 82,37 | 58466 | +3,79 | | +36,73 |
| Запасы (стр. 210 + стр.220) | 49503 | 56556 | 24,54 | 21,40 | 7053 | -3,14 | | +14,24 |
| Дебиторская задолженность (стр.240 + стр.270) | 105605 | 160225 | 52,35 | 60,64 | 54620 | +8,29 | | +51,72 |
| Краткосрочные финансовые вложения (стр.250) | -------- | -------- | ---------- | -------- | --------- | --------- | | ------- |
| Денежные средства (стр.260) | 4061 | 854 | 2,01 | 0,32 | -3207 | -1,71 | | -78,97 |
| Баланс (стр.190 + стр.290) | 201698 | 224191 | 0 | 0 | 22493 | 0 | | +11,15 |
| III. Капитал и резервы (стр. 490) | 44623 | 71001 | 22,12 | 26,87 | 26378 | | +4,75 | +59,11 |
| IV.Долгосрочные обязательства (стр. 510) | --------- | -------- | -------- | --------- | ---------- | | ---------- | --------- |
| V.Краткосрочные обязательства (стр. 610 + стр.620) | 156295 | 192139 | 77,48 | 72,72 | 35844 | | -4,76 | +22,93 |
| Кредиторская задолженность (стр. 620) | 125799 | 151612 | 62,36 | 57,38 | 25813 | | -4,98 | +2,05 |
| Баланс (стр. 490 + стр.590 + стр.690) | 201698 | 264191 | 100,0 | 100,0 | 62493 | | 0,0 | +30,98 |

Расчет собственных оборотных средств за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На начало года | На конец года | Изменение  (+, -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2007 год | | | |
| 1. Общая сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств (долгосрочного капитала) (стр. 490+стр.510) | -8 322 | -3 786 | -42 211 |
| 2. Общая сумма внеоборотных активов (стр. 190) | 38 425 | 37 572 | +33 747 |
| 3. Сумма собственных оборотных средств (п.1 – п.2) | -46 747 | -41 358 | -48 105 |
| 2008 год | | | |
| 1. Общая сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств (долгосрочного капитала) (стр. 490+стр.510) | -3 786 | 44 623 | -48 409 |
| 2. Общая сумма внеоборотных активов (стр. 190) | 37 572 | 42 529 | +4 957 |
| 3. Сумма собственных оборотных средств (п.1 – п.2) | -41 358 | 2 094 | +43 452 |
| 2009 год | | | |
| 1. Общая сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств (долгосрочного капитала) (стр. 490+стр.510) | 44 623 | 71 001 | +26 378 |
| 2. Общая сумма внеоборотных активов (стр. 190) | 42 529 | 46 556 | +4 027 |
| 3. Сумма собственных оборотных средств (п.1 – п.2) | 2 094 | 24 445 | +22 531 |

Ранжирование активов по степени убывания ликвидности и пассивов по степени возрастания срочности их оплаты, (2007 год)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Усл.  Обоз-  Наче-  Ние | Ранжирование активов и пассивов баланса (алгоритм расчета) | Абсолютная величина, руб. | | Изменение  (+, -) | | |
| на начало года | на конец года | руб. | | в % к нач. года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | 6 |
| АКТИВЫ | | | | | | |
| А1 | Наиболее ликвидные активы - денежные средства (стр. 250)  - краткосрочные финансовые вложения (стр. 260) | 603 | 7 | -596 | -98,83 | |
| А2 | Быстрореализуемые активы  - дебиторская задолженность до 12 месяцев (стр. 240)  - прочие оборотные активы (стр. 270) | 83118 | 348840 | -48278 | -58,08 | |
| А3 | Медленнореализуемые активы  - запасы с учетом НДС (стр. 210 + стр. 220)  - дебиторская задолженность более 12 месяцев (стр. 230) | 44515 | 64992 | +20477 | +46,00 | |
| А4 | Труднореализуемые активы  - внеоборотные активы (стр. 190) | 38425 | 37572 | -853 | -2,21 | |
| ПАССИВЫ | | | | | | |
| П1 | Наиболее срочные обязательства  - кредиторская задолженность (стр. 620) | 138114 | 111662 | -26452 | -19,15 | |
| П2 | Другие краткосрочные обязательства  - краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства (стр. 610 + стр. 630 + стр.660) | 36590 | 28982 | -7608 | -20,79 | |
| П3 | Долгосрочные обязательства (стр. 590) | 279 | 553 | +274 | +98,20 | |
| П4 | Собственный капитал  - собственный капитал с учетом убытков, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов (стр. 490 + стр. 640 + стр. 650) | -8322 | -3786 | -12108 | -145,49 | |

Ранжирование активов по степени убывания ликвидности и пассивов по степени возрастания срочности их оплаты, (2008 год)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Усл.  Обоз  наче  ние | Ранжирование активов и пассивов баланса (алгоритм расчета) | Абсолютная величина, руб. | | Изменение  (+, -) | |
| на начало года | на конец года | руб. | в % к нач. года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 = 4 - 3 | 6 = 5/3 |
| АКТИВЫ | | | | | |
| А1 | Наиболее ликвидные активы - денежные средства (стр. 250)  - краткосрочные финансовые вложения (стр. 260) | 7 | 4061 | 4054 | +57914,28 |
| А2 | Быстрореализуемые активы  - дебиторская задолженность до 12 месяцев (стр. 240)  - прочие оборотные активы (стр. 270) | 34840 | 105605 | +70765 | -203,11 |
| А3 | Медленнореализуемые активы  - запасы с учетом НДС (стр. 210 + стр. 220)  - дебиторская задолженность более 12 месяцев (стр. 230) | 64992 | 49503 | -15489 | -23,74 |
| А4 | Труднореализуемые активы  - внеоборотные активы (стр. 190) | 37572 | 42529 | +4957 | +12,39 |
| ПАССИВЫ | | | | | |
| П1 | Наиболее срочные обязательства  - кредиторская задолженность (стр. 620) | 111662 | 125799 | 14137 | +12,66 |
| П2 | Другие краткосрочные обязательства  - краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства (стр. 610 + стр. 630 + стр.660) | 28982 | 30496 | +1514 | +5,22 |
| П3 | Долгосрочные обязательства  (стр. 590) | 553 | 780 | 227 | 41,04 |
| П4 | Собственный капитал  - собственный капитал с учетом убытков, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов (стр. 490 + стр. 640 + стр. 650) | -3786 | 44623 | +45009 | +1188,82 |

Ранжирование активов по степени убывания ликвидности и пассивов по степени возрастания срочности их оплаты, (2009 год)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Усл.  обоз-  наче-  ние | Ранжирование активов и пассивов баланса (алгоритм расчета) | Абсолютная величина, руб. | | | Изменение  (+, -) | | | |
| на начало года | на конец года | | в руб. | | в % к нач. года | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 = 4 - 3 | | 6 = 5/3 | |
| АКТИВЫ | | | | | | | | |
| А1 | Наиболее ликвидные активы - денежные средства (стр. 250)  - краткосрочные финансовые вложения (стр. 260) | 4061 | 854 | | -32,07 | | -78,97 | |
| А2 | Быстрореализуемые активы  - дебиторская задолженность до 12 месяцев (стр. 240)  - прочие оборотные активы (стр. 270) | 105605 | 160225 | | +54620 | | +51,72 | |
| А3 | Медленнореализуемые активы  - запасы с учетом НДС (стр. 210 + стр. 220)  - дебиторская задолженность более 12 месяцев (стр. 230) | 49503 | 56556 | | +7053 | | +14,24 | |
| А4 | Труднореализуемые активы  - внеоборотные активы (стр. 190) | 42529 | 46556 | | -35973 | | -84,58 | |
| ПАССИВЫ | | | | | | | | |
| П1 | Наиболее срочные обязательства  - кредиторская задолженность (стр. 620) | 125799 | | 151612 | | +25813 | | +4,14 |
| П2 | Другие краткосрочные обязательства  - краткосрочные кредиты и займы, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства (стр. 610 + стр. 630 + стр.660) | 30496 | | 40527 | | +10031 | | +36,49 |
| П3 | Долгосрочные обязательства (стр. 590) | 780 | | 1051 | | +271 | | +34,74 |
| П4 | Собственный капитал  - собственный капитал с учетом убытков, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов (стр. 490 + стр. 640 + стр. 650) | 44623 | | 71001 | | +26378 | | +59,11 |

Показатели ликвидности организации за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормативное  Значение | На начало года | На конец года | Изменение  (+, -) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2006 год | | | | |
| Коэффициент  Абсолютной ликвидности  (603 / 174704)  (7 / 140644) | 0,2 до 0,3 | 0,003 | 4,977 | +4,974 |
| Коэффициент  Критической ликвидности  ((603 + 128236) /  138114)  ((7 + 99839) /  111662) | 0,8 до 1,0 | 0,933 | 0,894 | -0,038 |
| Коэффициент  Текущей ликвидности  (44515 / 138114)  (64992 / 111662) | 1 до 2 | 0,322 | 0,903 | 0,582 |

Расшифровка строк формы №2 по ООО трест «Техспецнефтехимремстрой»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Года | | |
|  |  | 2007 | 2008 | 2009 |
| Выручка | всего | 690 874 960 | 1 168 557 885 | 1 183 773 350 |
|  | СМР | 673 273 779 | 1 109 396 446 | 1 172 970 968 |
|  | материалы | 13 786 773 | 53 263 436 | 3 196 523 |
|  | Аренда | 2 699 460 | 4 769 328 | 3 660 480 |
|  | Гот. прод. | 1 114 948 | 1 128 675 | 3 945 379 |
| Себестоимость | всего | 660 590 867 | 1 085 759 091 | 1 110 486 888 |
|  | СМР | 646 676 368 | 1 033 003 496 | 1 105 581 217 |
|  | материалы | 13 040 046 | 51 671 720 | 1 785 410 |
|  | Гот. прод. | 874 453 | 1 083 875 | 3 120 261 |
| Прибыль |  | 30 284 093 | 82 798 794 | 73 286 462 |
| % к получению |  | 3 717 | 2 270 | 2 048 |
| % к уплате |  | 6 393 929 | 4 851 192 | 6 292 004 |
| Внереал. доходы |  | 1 403 105 | 149 060 | 371 556 |
| Налог на им.-во |  | 756 127 | 834 764 | 834 343 |
| Безнадежн. долги |  | 1 670 237 |  |  |
| Резерв по сомн. долг. |  | 1 647 408 | 295 006 | 2 761 321 |
| Внер. расходы |  | 11 180 296 | 13 955 831 | 23 789 617 |
| Штраф за задер. вагон. |  |  |  | 34 200 |
| Отлож. нал. обяз. |  |  | 226 756 | 271 566 |
| Налог на прибыль |  | 5 044 282 | 18 248 537 | 15 081 987 |
| Чистая прибыль (убыток) отч. года) | | 4 998 636 | 44 538 038 | 24 595 028 |