МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГОПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

(ФГОУ ВПО Ижевская ГСХА)

Кафедра "Экономического анализа и статистики"

**Курсовая работа по дисциплине**

**"Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности"**

**на тему: Анализ финансовых результатов**

**(на примере ЗАО «Сарапульский мясокомбинат»)**

Проверил: А.В. Зверев

 Выполнила: студентка курса

 (специальность 060500 – БУ и А, гр.44, шифр 5453)

Ижевск 2007

# Введение

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, 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.

В рыночной экономике предприятия несут полную материальную ответственность за свои действия. Это определяет другую особенность финансового управления: требуется глубокий анализ финансового состояния не только своего предприятия, но и предприятий-конкурентов и деловых партнеров.

Данная курсовая работа посвящена изучению финансовых результатов организации ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» для оценки эффективности использования капитала предприятия и, при необходимости, выработки рекомендаций по финансовому “оздоровлению”.

Объектом исследования является предприятие ЗАО «Сарапульский мясокомбинат».

Целью курсовой работы является исследование системы финансового менеджмента и внесение предложений по ее совершенствованию на базе организации ЗАО «Сарапульский мясокомбинат».

Основными задачами курсовой работы являются:

1. систематизация материала по практическому применению методов финансового управления на уровне организации;
2. изучение и анализ основных экономических показателей деятельности организации за ряд лет;
3. изучение основных закономерностей функционирования финансов организации;
4. овладение методами самостоятельного выполнения работ с использованием научной, специальной, методической литературы.

Основой исследования послужили труды ученых экономистов и практиков.

# 1 **Организационно - правовая и экономическая характеристика ЗАО «Сарапульский мясокомбинат»**

## **1.1 Организационно - правовая характеристика ЗАО «Сарапульский мясокомбинат»**

Объектом нашего исследования является ЗАО «Сарапульский мясокомбинат». Оно является юридическим лицом и действует на основании Устава (учредительный документ ЗАО) и законодательства РФ.

 Акционерами общества могут быть лица, признающие положения настоящего Устава: юридические и физические лица РФ; иностранные юридические лица; иностранные граждане, лица без гражданства, российские граждане и граждане государства, имеющие постоянное место жительства за границей, при условии, что они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране их гражданства или постоянного местожительства.

АО создается в соответствии с действующим законодательством РФ: ст.12 Конституции РФ; законом РФ «О собственности в РФ»; законом РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

## **1.2 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса**

Читая бухгалтерский баланс ЗАО «Сарапульский мясокомбинат», можно отметить, что оно по размеру является средних размеров (валюта баланса на конец 2005г. - 41485 тыс. руб.). Его активы представлены нематериальными активами, основными средствами, незавершенным строительством, долгосрочными финансовыми вложениями, производственными запасами, денежными средствами, дебиторской задолжностью, краткосрочными финансовыми вложениями и прочими оборотными активами. В составе средств, которыми располагает экономический субъект, преобладающую часть составляют основные средства (в 2005г. 80% от всех внеоборотных активов). Наибольшая доля оборотных средств приходится на прочие оборотные активы (35%) и дебиторскую задолжность (в 2005г. 33% от всех оборотных активов).

Источники средств данного хозяйствующего субъекта - уставный, добавочный и резервный капитал, а также кредиторская задолжность. Лишь на начало 2003г. организация имела краткосрочный кредит в размере 5660 тыс. руб.

Для получения общей оценки динамики финансового состояния организации можно сравнивать изменения средней величины имущества с изменениями финансовых результатов хозяйственной деятельности (выручкой от реализации продукции, прибылью от реализации, прибылью от финансово - хозяйственной деятельности), используя форму №2 «Отчет о прибылях и убытках». В этих случаях следует рассчитать коэффициент прироста валюты баланса и коэффициент прироста выручки от реализации.

1. коэффициент прироста валюты баланса:

Кб = (Б ср. отч.- Бср. пред.) / Бср. пред.\* 100, где (2.2)

Бср. отч., Бср. пред. - средняя величина имущества соответственно за отчетный и предыдущий периоды.

В среднем в 2004г. по сравнению с 2003г. имущество организации увеличилось на 67,5%. А в 2005г. по сравнению с 2004г. имущество организации уменьшилась на 9,04%.

1. коэффициент прироста выручки от реализации:

Кв = (В отч. - В пред.) / В пред. \* 100, где (2.3)

Вотч.,Впред. - величина выручки соответственно за отчетный и предыдущий периоды.

В 2004г. по сравнению с 2003г. выручка увеличилась на 2,7%. А в 2005г. по сравнению с 2004г. на 3.2%.

Таким образом, темпы изменения валюты баланса превышают темпы изменения выручки от реализации (2004г. к 2003г.) на 64,8 % и на 5.84% меньше в 2003г. по сравнению с 2002г. Это свидетельствует о снижении эффективности использования имущества организации в 2003г. по сравнению с 2003г. на 76,54%. В то время как выручка от реализации увеличилась всего лишь на 0,5% (2005г. к 2003г.).

Помимо изменения суммы баланса, необходимо проанализировать характер изменения отдельных его частей, то есть провести горизонтальный и вертикальный анализ (Приложение 3,4).

Как видно из бухгалтерского баланса, в среднем в 2004г. по сравнению с 2003г. валюта баланса увеличилось на 67,5%, а в 2005г. по сравнению с 2004г. - уменьшилась на 9,04%. Внеоборотные активы увеличились на 1812 тыс. руб. в 2004г. по сравнению с 2003г. Внеоборотные активы увеличились на 2047 тыс. руб. в 2005г. по сравнению с 2004г. Увеличение стоимости основных средств связано с ежегодной их переоценкой, а не с приобретением нового оборудования. Организация арендует новое оборудование по договору лизинга, ибо достаточных средств на его покупку мясокомбинат не имеет из-за неплатежеспособности покупателей.

Резкое уменьшение размера оборотных активов в 2005г. произошло из-за обнуления строки «Прочие оборотные активы». В составе текущих активов следует отметить увеличение размера запасов в 2005г. на 2111 тыс. руб. по сравнению с 2004г. Это вызвано увеличением объемов производства продукции и, следовательно, увеличением потребности в дополнительных запасах, обеспечивающих нормальное функционирование предприятия. Так как издержки хранения временно свободных, не используемых денежных средств гораздо выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги. Поэтому руководство организации считает целесообразным хранение части временно свободных денег в краткосрочных финансовых вложениях. Краткосрочные вложения обладают высокой степенью ликвидности, поэтому при необходимости они могут быть легко превращены в денежные средства. В 2003г. их размер составлял 191тыс. руб., в 2004 и 2005г.г., соответственно, 12666 и 8271 тыс. руб.

Анализируя структуру пассива баланса, следует отметить как положительный момент финансовой устойчивости экономического субъекта высокую долю собственных источников средств в валюте баланса, хотя эта доля снизилась с 56% в 2003г. до 35% в конце 2005г. Но это явление временное и вызвано, как уже отмечалось, убытками от выбытия ценных бумаг (16898 тыс. руб.) и переуступки прав требования (9146 тыс. руб.), то есть внереализационными расходами, которые не являются постоянными расходами. Кроме того, за счет переуступки прав требования организация стала собственником новой товарной марки «Романчетто», то есть смогла расширить ассортимент выпускаемой продукции. Уставный капитал составляет 84 тыс. руб., резервный капитал, образованный в соответствии с учредительными документами,- 200 тыс. руб., что закреплено в учредительных документах. Добавочный капитал составляет 3181 тыс. руб. Однако размер добавочного капитала может быть нереальным, так как можно завысить или занизить стоимость основных средств. Отрицательной оценки заслуживает увеличение доли кредиторской задолжности (на 19032 тыс. руб. в 2004г. по сравнению с 2003г.). В тоже время как положительную тенденцию можно отметить ее снижение в 2005г. на 8409 тыс. руб. по сравнению с 2004г. Это связано с тем, что у организации появились средства расплачиваться по своим обязательствам.

## **1.3 Анализ структуры капитала**

Руководство организации должно иметь четкое представление о том, за счет каких источников, ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы будет вкладывать свой капитал. Поэтому анализ наличия источников формирования и размещения капитала имеет немаловажное значение.

Источником формирования капитала могут служить, как источники собственных, так и заемных средств. Основным источником финансирования является собственный капитал, в состав которого входят уставный капитал, накопленный капитал (резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль) и прочие поступления (целевое финансирование, благотворительные пожертвования и другие).

Основным источником пополнения собственного капитала, в свою очередь, является нераспределенная прибыль организации. Если хозяйствующий субъект убыточный, то собственный капитал уменьшается на сумму полученных убытков. В 2001г. нераспределенная прибыль составила 32296 тыс. руб., в том числе нераспределенная прибыль отчетного и прошлого периодов, соответственно, 25449 и 7576 тыс. руб. Убыток отчетного периода составил 729 тыс. руб. В 2004г. непокрытый убыток составил 360 тыс. руб., в 2004г. организация функционировала за счет нераспределенной прибыли 2003г. В 2005г. прибыль составила 11346 тыс. руб.

Значительный удельный вес в составе внутренних источников занимает амортизация основных средств и нематериальных активов. Она не увеличивает сумму собственного капитала, а является средством его реинвестирования.

Размер собственного капитала в начале 2003 г. составлял 11983 тыс. руб., а на начало 2004 и 2006 г.г. 36682 и 14811 тыс. руб., соответственно. Основную долю в составе собственного капитала в начале 2003 и 2004 г.г. составляла нераспределенная прибыль прошлых лет (примерно 80 - 88%). В тоже время на конец 2001г. нераспределенная прибыль отчетного года составила 25449 тыс. руб. Уменьшение собственного капитала в конце 2005 г. связано с тем, что часть прибыль была израсходовано на покрытие внереализационных и операционных расходов.

Заемный капитал- это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолжность, лизинг, коммерческие бумаги и др. Анализируемый хозяйствующий субъект в качестве источников заемных средств использует непогашенную кредиторскую задолжность, а также приобретение оборудования по договору лизинга. Лишь в 2003г. организация привлекала краткосрочный кредит в размере 5660 тыс. руб. В качестве альтернативы коммерческому кредиту организация использует договор лизинга. Это более выгодно организации, так как предприятие может одновременно использовать данное оборудование и выплачивать суммы по договору лизинга. Во - вторых, проценты за банковский кредит выше, чем по договору лизинга. Поэтому с каждым годом увеличивается размер арендованных по договору лизинга основных средств. В конце 2003г. он составлял 204 тыс. руб., а в конце 2005 г. - уже 4867 тыс. руб. В 2004г. произошло увеличение кредиторской задолжности на 19032 тыс. руб. по сравнению с 2003г. В тоже время можно отметить ее снижение в 2003г. на 8409 тыс. руб. по сравнению с 2004г. Это связано с тем, что у организации появились средства расплачиваться по своим обязательствам. Ежегодно часть дебиторской задолжности в размере 130тыс. руб. неплатежеспособных дебиторов списывается в убытки за счет резерва по сомнительным долгам.

## **1.4 Анализ результативности финансово- хозяйственной деятельности**

Результативности деятельности организации за ряд лет характеризует относительный показатель рентабельности (прибыльности), который может быть исчислен и проанализирован в динамике.

Анализ рентабельности и финансовых показателей в целом имеет существенное значение для определения стратегии развития организации, критериев повышения эффективности деятельности и окупаемости вложений в активы.

Рентабельность совокупных активов показывает эффективность использования всего имущества предприятия. В 2003г. его значение было равно 69%, в 2005г. - уже -36,3%, т.е. произошло снижение на 105,3%, что свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении ак­тивов.

Рентабельность оборотных активов - указывает на эффективность использования мобильных средств. В 2003г. мобильные активы используются на 96%, а в 2005г. - уже на -48,6%, т.е. произошло снижение на 144,6%, что свидетельствует о необоснованном росте оборотного капитала, что может быть следствием обра­зования излишних запасов товарно-материальных ценностей, затоваренности готовой продукцией в результате снижения спро­са, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денеж­ных средств.

Рентабельность производственных средств - снижение показателя говорит о неэффективном использовании производственных средств (снижение на 301,3% в 2005г. по сравнению с 2003г.).

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собствен­ных средств. Этот показатель также снижается в течение трех лет (со 105% в 2003г. до -80% в 2005г.). Рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок (как соб­ственного, так и заемного).

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на еди­ницу реализованной продукции. В 2001г. значение данного показателя составляло 32%, а в 2005г. снизилось до -24,2%. Это свидетельствует о сни­жении спроса на продукцию предприятия.

 Рентабельность реализованной продукции указывает на уровень окупаемости затрат. По уровню рентабельности реализованной продукции можно судить о возможности ведения расширенного воспроизводства. Данный показатель увеличился на 16 % в 2005г. по сравнению с 2003г.

Анализ финансовых результатов осуществляется по двум направлениям: анализ поступления средств и их расходования. Организация считается прибыльной, если ее доходы превышают расходы, направленные на получение этих доходов.

Выручка от продажи является основным источником доходов от обычной деятельности организации.

Выручка от продажи на анализируемом предприятии в 2003 г. составила 79672 тыс. руб., а в 2005 г.- 84506 тыс. руб. Это может свидетельствовать о повышении эффективности использования ресурсов, основных и оборотных средств, находящихся в распоряжении предприятия. В тоже время наблюдается снижение себестоимости с 72185 тыс. руб. в 2003г. до 64467 тыс. руб. в 2005 г., что говорит о снижении затрат и об эффективности использования средств и предметов труда.

Таким образом, увеличение выручки положительно повлияло на величину валовой прибыли. В тоже время отрицательное влияние на финансовое состояние предприятия оказали внереализационные и операционные расходы. В итоге размер чистой прибыли в 2003г. был 25449 тыс. руб., а в 2005г. уже -20850 тыс. руб.

# **2. Анализ показателей прибыли и рентабельности**

## **2.1. Показатели прибыли, используемые в комплексном экономическом анализе**

 В комплексном экономическом анализе используются следующие показатели прибыли: валовая прибыль, прибыль от реализации продукции, товаров, услуг; балансовая прибыль; чистая прибыль. Механизм формирования данных показателей представлен на рис.

Выручка (нетто) от реализации

продукции (работ, услуг)

Производственная себестоимость

реализованной продукции (работ, услуг)

Валовая прибыль

Управленческие и коммерческие

расходы отчетного периода

Финансовый результат от реализации продукции (услуг)

Сальдо прочих операционных и

внереализационных доходов и расходов

+

Прибыль (убыток) до налогообложения или балансовая прибыль

Выручка (нетто) от реализации

продукции (работ, услуг)

Производственная себестоимость

реализованной продукции (работ, услуг)

Валовая прибыль

Управленческие и коммерческие

расходы отчетного периода

Финансовый результат от реализации продукции (услуг)

Сальдо прочих операционных и

внереализационных доходов и расходов

+

Прибыль до налогообложения или

балансовая прибыль

Налог на прибыль и иные

обязательные платежи

Чистая прибыль

Использовано прибыли

Нераспределенная прибыль

Рис. 1.Структурно–логическая модель формирования показателей прибыли

Валовая прибыль (маржинальная прибыль) – это разница между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

Прибыль от реализации продукции представляет собой разность между суммой валовой прибыли и постоянными расходами отчетного периода.

Балансовая (общая) прибыль включает финансовые результаты от реализации продукции, работ, услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные доходы и расходы.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды.

Нераспределенная прибыль – это чистая прибыль за минусом ее использованной суммы на накопление и потребление.

## **2.2. Анализ состава и динамики балансовой прибыли**

Балансовая прибыль (убыток) представляет собой алгебраическую сумму:

* результата от реализации товаров, продукции, работ, услуг;
* операционных результатов;
* внереализационных результатов.

Результат от реализации товаров, продукции, работ, услуг (прибыль или убыток) определяется как разность выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг и затрат.

Операционные результаты представляют собой алгебраическую сумму доходов за вычетом расходов от прочей реализации.

В качестве результатов от прочей реализации можно рассматривать прибыль (убыток) от реализации товарно–материальных ценностей, основных средств, нематериальных активов, а также доходы за вычетом расходов от сдачи имущества в аренду, от долевого участия в совместных предприятиях и прочей операционной деятельности.

Внереализационные результаты представляют собой сальдо финансовых результатов от внереализационных операций.

В состав доходов от внереализационных операций включаются: кредиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности; поступление ранее списанных долгов; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение договоров; суммы, причитающиеся в возмещение причиненных убытков в связи с нарушением договоров; зачисление на баланс имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации; положительные курсовые разницы и др.

В состав расходов от внереализационных операций включаются: проценты по долговым обязательствам; судебные издержки; убытки от списания безнадежных долгов; убытки по операциям прошлых лет, выявленные в текущем году; присужденные или признанные предприятием штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий договоров; отрицательные курсовые разницы и др.

Следует отметить, что в настоящее время в бухгалтерской отчетности понятие балансовой прибыли (убытка) отсутствует, ее выражает статья «Прибыль (убыток) до налогообложения».

Источником информации для анализа финансовых результатов будет служить Отчет о прибылях и убытках (форма № 2), который отражает ступенчатый порядок формирования конечного финансового результата.

На основании Отчета о прибылях и убытках, используя сравнительный метод анализа, проанализируем состав и динамику прибыли до налогообложения. Для наглядного представления данные приведем в таблице3.

Таблица 3

Анализ состава, динамики прибыли до налогообложения

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. | Изменение (+,-), 2005г. от 2002г. |
| тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| 1. Прибыль (убыток) от продаж | 13524 | 140,2 | 9840 | 221,2 | 6635 | 2060,6 | -10655 | 47,6 | -24179 |
| 2.Операционные финансовые результаты | -4599 | -47,7 | -5438 | -122,3 | -7458 | -2316,1 | -7663 | 34,3 | -3064 |
| 3.Внереализационные финансовые результаты | 720 | 7,5 | 46 | 1,1 | 1145 | 355,5 | -4056 | 18,1 | -4776 |
| 4. Прибыль (убыток) до налогообложения | 9645 | 100 | 4448 | 100 | 322 | 100 | -22374 | 100 | -32019 |

На основании таблицы 3 можно сказать, что наибольшую долю в прибыли (убытке) до налогообложения на ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» занимает прибыль (убыток) от реализации товарной продукции.

Прибыль от продаж в 2004 году по сравнению с 2002г. уменьшилась на 50,9%, а в 2005г. организация понесла убытки от продаж в размере 10 655 тыс. руб. Это связано с тем, что в 2005г. расходы на маркетинг, рекламу, заработную плату сотрудников системы сбыта, доставку продукции потребителям, т. е. коммерческие расходы, увеличились на 125% по сравнению с 2002 годом. Превышение темпов роста себестоимости (56,5%) над темпами прироста выручки от продаж (44,5%), которое наглядно видно из таблицы 2, также является отрицательной тенденцией.

Второе место по удельному весу в структуре прибыли (убытков) до налогообложения занимают операционные финансовые результаты. На протяжении всех рассматриваемых лет операционные расходы превышали операционные доходы. Убыток от операционной деятельности в 2005г. возрос по сравнению с 2002г. на 66,6%, что в абсолютном выражении составляет 3 064 тыс. руб.

Удельный вес внереализационных финансовых результатов в 2003г. составил всего лишь 1,1%, но с течением времени он становится значительно большим (355,5% в 2004г.). Следует отметить, что с 2002 по 2004г.г. внереализационные доходы превышали соответствующие расходы. В 2005 году организация имела убыток от внереализационных операций.

В конечном счете, прибыль до налогообложения в 2004г. сократилась по сравнению с 2004г. на 96,7%, а в 2005г. убыток составил 22 374 тыс. руб.

Таким образом, для улучшения сложившегося финансового положения ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» следует принять меры по увеличению выручки от продажи продукции путем поиска более выгодных сегментов рынка и изучения цен конкурентов. Важное место при этом должно быть уделено снижению себестоимости реализуемой продукции. Это возможно за счет поиска новых поставщиков сырья с более низкими ценами. Необходимо также принять меры по увеличению операционных и внереализационных доходов при одновременном снижении соответствующих расходов.

## **2.3. Факторный анализ прибыли от реализации продукции в целом и**

## **отдельных ее видов**

Основную часть прибыли ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» получает от продажи продукции. Поэтому необходимо провести анализ степени влияния различных факторов на изменения прибыли от реализации продукции.

Прибыль от реализации продукции зависит от четырех факторов:

* объема реализации продукции;
* структуры реализованной продукции;
* себестоимости реализованной продукции;
* уровня среднереализационных цен.

Исходная информация для расчета влияния факторов на прибыль приведена в таблице 4.

Таблица 4

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Вид продукции |
| мясо | колбасные изделия | полуфабрикаты | субпродукты | техническая продукция |
| 1.Количество реализованной продукции, та) базисный период (2002г.) (q0)б) отчетный период (2005г.) (q1) | 23332384 | 868827 | 386485 | 165192 | 519686 |
| 2. Себестоимость 1 кг продукции, руб.а) базисный период (2002г.) (с0)б) отчетный период (2005г.) (с1) | 45,2167,25 | 54,2079,92 | 43,1382,08 | 32,3039,98 | 14,7215,55 |
| 3. Цена 1 кг продукции, руб.а) базисный период (2002г.) (ц0)б) отчетный период (2005г.) (ц1) | 50,6170,21 | 60,1482,89 | 46,0283,03 | 34,6140,76 | 15,0314,32 |

Исходная информация для расчета влияния факторов на прибыль

Расчет влияния факторов на сумму прибыли от реализации продукции выполним, используя следующую методику анализа:

1.Определим затраты в базисном периоде:

ΣЗ0 = q0м с0м + … + q0т. п. с0т. п.= 45,21\*2333 + 54,20\*868 + 43,13\*386 + 32,30\*165 + 14,72\*519 = 182 138 тыс. руб.

2. Определим затраты в отчетном периоде:

ΣЗ1 = q1м с1м + … + q1т. п.с1т.п.= 67,25\*2384 + 79,92\*827 + 82,08\*485 + 39,98\*192 + 15,55\*686 = 284 570 тыс. руб.

3. Определим затраты условные:

ΣЗусл. = q1м с0м + … + q1т. п. с0т. п.= 45,21\*2384 + 54,20\*827 + 43,13\*485 + 32,30\* 192 + 14,72\*686 = 189 822 тыс. руб.

4. Определим денежную выручку в базисном периоде:

ΣДВ0 = q0м ц0м + … + q0т. п. ц0т. п. = 50,61\*2333 + 60,14\*868 + 46,02\*386 + 34,61\*165 + 15,03\*519 = 201 545 тыс. руб.

5. Определим денежную выручку в отчетном периоде:

ΣДВ1 = q1м ц1м + … + q1т. п. ц1т. п.= 70,21\*2384 + 82,89\*827 + 83,03\*485 + 40,76\*192 + 14,32\*686 =293 845 тыс. руб.

6. Определим денежную выручку условную:

ΣДВусл. = q1м ц0м + … + q1т. п. ц 0т. п.= 50,61\*2384 + 60,14\*827 + 46,02\*485 + 34,61\*192 + 15,03\*686 = 209 661 тыс. руб.

7. Определим прибыль в базисном периоде:

ΣП0 = ΣДВ0 − ΣЗ0 = 201 545 − 182 138 = 19 407 тыс. руб.

8. Определим прибыль в отчетном периоде:

ΣП1 = ΣДВ1 − ΣЗ1 = 293 845 − 284 570 = 9 275 тыс. руб.

9. Определим прибыль условную:

ΣПусл. = ΣДВусл. − ΣЗусл. = 209 661 − 189 822 = 19 839 тыс. руб.

10. Определим общее отклонение прибыли:

ΔП = ΣП1 − ΣП0 = 9 275 − 19 407 = – 10 132 тыс. руб.

11. Определим отклонение прибыли за счет изменения объема реализованной продукции:

ΔПq =((ΣЗусл/ ΣЗ0) − 1)\* ΣП0 = ((189 822/182 138) − 1)\* 19 407 = 819 тыс. руб.

12. Определим отклонение прибыли за счет изменения структуры реализованной продукции:

 ΔПстр = ΣПусл. − ΣП0 − ΔПq = 19 839 − 19 407 − 819 = − 387 тыс. руб.

13. Определим отклонение прибыли за счет изменения себестоимости реализованной продукции:

ΔПс = ΣЗусл. − ΣЗ1 = 189 822 − 284 570 = − 94 748 тыс. руб.

14. Определим отклонение прибыли за счет изменения среднереализационных цен:

ΣПц. = ΣДВ1. − ΣДВусл = 293 845 − 209 661 = 84 184 тыс. руб.

Результаты факторного анализа прибыли от реализации всей продукции представим в таблице 5.

Таблица 5

Результаты факторного анализа прибыли от всей продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя, тыс. руб. |
| Отклонение прибыли | – 10132 |
| В том числе за счет изменения:– объема реализованной продукции;– структуры реализованной продукции;– себестоимости реализованной продукции;– среднереализационных цен | 819– 387– 9474884184 |

Как видно из таблицы 5, в 2005г. произошло снижение прибыли от реализации мяса, колбасных изделий, полуфабрикатов, субпродуктов, технической продукции на 10 132 тыс. руб. по сравнению с 2002 годом. Это обусловлено главным образом увеличением себестоимости реализованной продукции на 94 748 тыс. руб. Изменение структуры товарной продукции также способствовало снижению суммы прибыли на 387 тыс. руб., так как в общем объеме реализации уменьшился удельный вес высокорентабельных видов продукции.

Далее проанализируем динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой зависит от трех факторов:

* объема реализованной продукции;
* себестоимости реализованной продукции;
* уровня среднереализационных цен.

Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

П = qi (цi – ci)

Расчет влияния указанных факторов на сумму прибыли от реализации отдельных видов продукции выполним способом абсолютных разниц. Для этого:

1. Определим отклонение прибыли по мясу:

ΔП = ΣП1 − ΣП0 = 7 050 − 12 595 = – 5 545 тыс. руб.

2. Определим отклонение прибыли по мясу за счет изменения объема реализованной продукции:

ΔПq =(q1 – q0)\*(ц0 – с0)= (2384 − 2333)\*(50,61 – 45,21) = 275 тыс. руб.

 3. Определим отклонение прибыли по мясу за счет изменения себестоимости реализованной продукции:

ΔПс = ( с0. − с1)\*q1 = (45,21 − 67,25)\*2384 = − 52 543 тыс. руб.

4. Определим отклонение прибыли по мясу за счет изменения среднереализационных цен:

ΣПц. = (ц1. − ц0)\*q1 = (70,21 − 50,61)\*2384 = 46 723 тыс. руб.

Аналогичные расчеты проведем по каждому виду продукции.

Результаты факторного анализа прибыли от реализации отдельных видов продукции приведем в таблице 6.

Таблица 6

Результаты факторного анализа прибыли по отдельным видам продукции

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя по видам продукции, тыс. руб. |
| мясо | колбасные изделия | полуфабрикаты | субпродукты | техническая продукция |
| Отклонение прибыли | –5545 | –2697 | –654 | –231 | –1005 |
| В том числе за счет изменения:– объема реализованной продукции;– себестоимости реализованной продукции;– среднереализационных цен | 275–5254346723 | –243–2127018816 | 286–1889117951 | 62–14751182 | 52–569–488 |

Из таблицы 6 видно, что в 2005г. произошло снижение прибыли от реализации по всем видам продукции. Это обусловлено главным образом увеличением себестоимости каждого вида продукции. Уменьшение же прибыли от реализации колбасных изделий было вызвано также сокращением объема продаж. Сумма прибыли от реализации технической продукции уменьшилась также за счет падения цен на эту продукцию.

Росту прибыли от продажи мяса, полуфабрикатов, субпродуктов способствовали увеличение объемов продаж и повышение цен на данную продукцию.

Таким образом, ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» необходимо принять решительные меры по снижению себестоимости продукции путем поиска новых поставщиков сырья с более низкими оптовыми ценами. Также следует принять меры по увеличению объемов реализации продукции путем поиска более выгодных сегментов рынка и изучения цен конкурентов, а также повышения привлекательности выпускаемой продукции для потребителей за счет улучшения ее качественных параметров. Кроме того, необходимо расширить рынки сбыта, т. е. открыть новые торговые точки как на территории Удмуртской Республики, так и за ее пределами, что приведет к увеличению объемов продаж и, в конечном счете, к росту прибыли.

В настоящее время на ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» идет строительство нового колбасного цеха, который планируется оснастить современным технологическим оборудованием. Ввод в эксплуатацию нового производства позволит значительно увеличить объемы производства и расширить ассортимент колбасных изделий.

## **2.4. Анализ операционных и внереализационных доходов и расходов**

Размер прибыли (убытков) в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это прежде всего операционные и внереализационные доходы и расходы, анализ которых проведем с помощью таблицы 7.

Таблица 7

Анализ операционных и внереализационных доходов и расходов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. | 2005г.в %к 2002г. |
| 1. Проценты к получению | – | – | – | – | – |
| 2. Проценты к уплате | 3312 | 4179 | 6620 | 6884 | 207,9 |
| 3. Доходы от участия в других организациях | – | – | – | – | – |
| 4.Прочие операционные доходы | 360 | 1460 | 31557 | 61294 | 17026,1 |
| 5. Прочие операционные расходы | 1647 | 2719 | 32395 | 62073 | 3768,9 |
| 6. Внереализационные доходы | 1215 | 1507 | 5235 | 229 | 18,8 |
| 7. Внереализационные расходы | 495 | 1461 | 4090 | 4285 | 865,7 |

Отсутствие процентов к получению говорит о том, что ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» не предоставляет в пользование денежные средства другим организациям с целью получения дополнительного дохода.

Проценты, уплачиваемые ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» за предоставленные ему кредиты для строительства нового колбасного цеха увеличились в 2005г. на 107,9% по сравнению с 2002г.

Так как организация не осуществляет вклады в уставные капиталы других организаций, то доходы по этим видам операций в течение рассматриваемых лет отсутствуют.

В 2005г. операционные доходы увеличились по сравнению с 2002г. в 170 раз. Причиной этого послужила сдача в аренду в 2004г. производственных площадей, принадлежащих ЗАО «Сарапульский мясокомбинат», ЧП Дулесов, который занимается производством полуфабрикатов.

Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, а также расходы, связанные с продажей и прочим списанием основных средств и иных активов – операционные расходы – увеличились с 2002г. по 2005г. почти в 38 раз.

Ежегодное превышение операционных расходов над соответствующими доходами является отрицательной тенденцией.

В 2002 – 2004г.г. внереализационные доходы превышали внереализационные расходы. В 2005г. ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» понесло убытки от внереализационных операций. Убытки от выплаты штрафов связаны с нарушением мясокомбинатом договоров с другими организациями. Убытки от списания невостребованной в срок дебиторской задолженности возникают в основном по причине банкротства покупателей. Убытки прошлых лет, выявленные в текущем году, свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

Для улучшения сложившегося положения ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» необходимо принять меры по увеличению операционных доходов при одновременном снижении соответствующих расходов. Увеличение операционных доходов, на наш взгляд, возможно за счет реализации некоторых машин и оборудования, которые в результате изменений в производстве оказались ненужными ЗАО «Сарапульский мясокомбинат». Они висят на его балансе мертвым грузом, снижая фондоотдачу. Реализовав эти машины и оборудование другим организациям, которым они необходимы, можно повысить не только показатель фондоотдачи, но с самое главное в данной ситуации увеличить операционные доходы.

Кроме того, необходимо принять меры по снижению внереализационных расходов. Снижение убытков от списания невостребованной в срок дебиторской задолженности возможно за счет усиления контроля со стороны бухгалтерии за соблюдением расчетной дисциплины.

## **2.5. Анализ показателей рентабельности**

Результативность деятельности ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» за ряд лет характеризуют помимо абсолютных показателей прибыли также и относительные показатели рентабельности (доходности) и убыточности, которые могут быть исчислены и проанализированы в динамике.

Анализ рентабельности и убыточности имеет существенное значение для определения стратегии развития организации, критериев повышения эффективности деятельности. Показатели рентабельности оценивают величину прибыли, полученной с каждого рубля средств, вложенных в активы и деятельность организации.

Анализ показателей рентабельности и убыточности проведем по данным бухгалтерского баланса и Отчета о прибылях и убытках и представим в таблице 8.

Таблица 8

Показатели рентабельности и убыточности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. |
| 1. Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 211758 | 254469 | 286436 | 305892 |
| 2.Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 189143 | 230159 | 259397 | 296094 |
| 3.Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 13524 | 9840 | 6635 | -10655 |
| 4. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. | 9645 | 4444 | 322 | –22374 |
| 5. Средняя стоимость совокупных активов, тыс. руб. | 58175 | 71329 | 86089 | 87758 |
| 6. Средняя стоимость мобильных активов, тыс. руб. | 17138 | 19841 | 26629 | 24774 |
| 7.Средняя стоимость производственных средств, тыс. руб. | 29951 | 37824 | 45503 | 48300 |
| 8.Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб. | 38995 | 43044 | 41587 | 27647 |
| 9.Средняя стоимость перманентного капитала, тыс. руб. | 65495 | 43335 | 47724 | 38215 |
| 10. Рентабельность (убыточность) совокупных активов, % | 16,6 | 6,2 | 0,4 | –25,5 |
| 11. Рентабельность (убыточность) оборотных активов, % | 56,3 | 22,4 | 1,2 | –90,3 |
| 12. Рентабельность (убыточность) производственных средств, % | 32,2 | 11,8 | 0,7 | –46,3 |
| 13. Рентабельность (убыточность) собственного капитала, % | 24,7 | 10,3 | 0,8 | –80,9 |
| 14.Рентабельность (убыточность) перманентного капитала, % | 14,7 | 10,3 | 0,7 | –58,5 |
| 15. Рентабельность (убыточность) продаж, % | 6,4 | 3,9 | 2,3 | –3,5 |
| 16. Рентабельность (убыточность) реализованной продукции, % | 7,2 | 4,3 | 2,6 | –3,6 |

Показатель рентабельности совокупных активов характеризует неэффективность использования всего имущества ЗАО «Сарапульский мясокомбинат». Снижение показателя в 2004г. на 16,2% по сравнению с 2002г. свидетельствует о падении спроса на продукцию ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» и о перенакоплении активов. Показатель убыточности совокупных активов в 2005г. говорит о том, что на один рубль, вложенный во внеоборотные и оборотные активы организации, приходится 25 коп. убытка.

Рентабельность оборотных активов, связанная с замедлением оборачиваемости активов, характеризует неэффективность использования ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» своих оборотных средств. Снижение рентабельности оборотного капитала в 2004г. свидетельствует о необоснованном росте оборотного капитала, что явилось следствием затоваренности готовой продукции в результате снижения спроса на продукцию и чрезмерного роста дебиторской задолженности. В связи с этим, на наш взгляд, необходимо улучшить работу специалистов отдела сбыта, проводить маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства и продажи продукции.

Снижение рентабельности производственных средств в 2004г. по сравнению с 2002г. на 31,5% говорит о неэффективном использовании производственных средств в организации. Убыточность производственных средств в 2005г. показывает, что на один рубль производственных средств мясокомбината приходится 46 коп. убытка.

Снижение же рентабельности собственного капитала на 23,9% говорит о неэффективном использовании ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» собственного капитала. Кроме того, о неэффективном использовании капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок (как собственного, так и заемного) свидетельствует уменьшение рентабельности перманентного капитала.

Наблюдается снижение показателя рентабельности продаж. Его значение в 2002г. свидетельствует о том, что на один рубль полученной выручки от продажи приходиться 7 коп. прибыли. Уменьшение показателя в 2004г. на 4,1% свидетельствует о снижении спроса на продукцию ЗАО «Сарапульский мясокомбинат».

Рентабельность реализованной продукции в 2002г. показывает, что на рубль затрат организации приходится 7 коп. прибыли. В 2005г. убыточность реализованной продукции указывает на то, что на рубль затрат организации приходится почти 4 коп. убытка. На снижение показателя рентабельности реализованной продукции повлияло уменьшение прибыли от продаж и повышение себестоимости продукции.

На основании значений показателей таблицы 8 деятельность ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» оценивается как нерентабельная. Произошло ухудшение значений по всем видам показателей.

# **3. Подсчет и обобщение резервов увеличения прибыли**

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками являются увеличение объема реализации продукции и снижение ее себестоимости.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объемов реализации необходимо в первую очередь выявить резерв роста объема реализации продукции, который затем умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу соответствующего вида продукции.

Резерв роста объема реализации по каждому виду продукции определим путем сопоставления наибольшего объема продаж с данными объемов реализации за 2005г. Исходные и полученные данные приведем в таблице 9.

Таблица 9

Подсчет резервов увеличения объемов продаж

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид продукции | Объем реализованной продукции, т | Резерв увеличения объема продаж, т |
| 2002г | 2003г. | 2004г. | 2005г. |
| 1. Мясо | 2333 | 2436 | 2320 | 2384 | 52 |
| 2. Колбасные изделия | 868 | 875 | 815 | 827 | 48 |
| 3. Полуфабрикаты | 386 | 585 | 522 | 485 | 100 |
| 4. Субпродукты | 165 | 183 | 219 | 192 | 27 |
| 5. Техническая продукция | 519 | 505 | 418 | 686 | – |

Подсчет резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации приведем в таблице 10

Таблица 10

Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Резерв увеличения объема продаж, кг | Фактическая прибыль за 1 кг продукции, руб. | Резерв увеличения суммы прибыли, тыс. руб. |
| 1. Мясо | 52000 | 2,96 | 153,92 |
| 2. Колбасные изделия | 48000 | 2,97 | 142,56 |
| 3. Полуфабрикаты | 100000 | 0,95 | 95,00 |
| 4. Субпродукты | 27000 | 0,78 | 21,06 |
| Итого | – | – | 412,54 |

Резервы увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции подсчитаем следующим образом: сначала выявим резерв снижения себестоимости каждого вида продукции, а затем умножим его на объем реализации продукции за 2005г. с учетом резерва его роста.

Величину резерва снижения себестоимости определим по формуле:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Р С= | Св–Cф= | Зф – Р З + ДЗ | – | Зф | , |
| VВПф+Р ВП | VВПф |

где Р С – резерв снижения себестоимости;

 Св – возможный уровень себестоимости продукции;

 Cф – фактический уровень себестоимости продукции;

 Зф – фактическая сумма затрат на производство всего выпуска продукции;

 Р З – резерв сокращения затрат;

 VВПф – фактический выпуск конкретного вида продукции;

 Р ВП – резерв увеличения выпуска продукции;

 ДЗ – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции определяются отдельно по каждому виду продукции. Это, в основном, заработная плата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции. Для определения их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции i – го вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат.

На ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» резерв увеличения выпуска продукции, который определяют путем сопоставления выпуска продукции согласно производственным мощностям и фактического объема производства, составил: по мясу 3%, по колбасным изделиям 3,7%, по полуфабрикатам 3,5%, по субпродуктам 3%. Одним из резервов сокращения затрат является сотрудничество с новыми поставщиками сырья с более низкими ценами.

Исходя из имеющихся данных, подсчет резервов снижения себестоимости каждого вида продукции проведем в таблице 11.

Таблица 11

Подсчет резервов снижения себестоимости

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Затраты на производство всего выпуска продукции, тыс. руб. | Объем производства, т | Резерв увеличения объема производства, т | Резерв сокращения затрат на производство продукции, тыс. руб. | Фактический уровень удельных переменных затрат единицы продукции, руб. | Дополнительные затраты, тыс. руб. | Резерв снижения себестоимости 1кг продукции, руб. |
| 1.Мясо | 160324 | 2650 | 80 | 456 | 57 | 4560 | –0,31 |
| 2. Колбасные изделия | 66094 | 945 | 26 | 182 | 68 | 1768 | –0,24 |
| 3. Полуфабрикаты | 39809 | 549 | 19 | 247 | 75 | 1425 | –0,35 |
| 4. Субпродукты | 7676 | 230 | 7 | 28 | 31 | 217 | –0,19 |

Как показывают данные таблицы 11, за счет увеличения объемов производства продукции и сокращения затрат путем работы с поставщиками сырья, материалов с более низкими ценами себестоимость 1кг мяса снизится на 31 коп., колбасных изделий на 24 коп., полуфабрикатов на 35 коп., субпродуктов на 19 коп.

Выявив резервы снижения себестоимости по каждому виду продукции, определим резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции в таблице 12.

Таблица 12

Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Резерв снижения себестоимости 1кг продукции, руб. | Возможный объем реализации продукции, т | Резерв увеличения суммы прибыли, тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Мясо | 0,31 | 2436 | 755,16 |
| 2. Колбасные изделия | 0,24 | 875 | 210,00 |
| 3. Полуфабрикаты | 0,35 | 585 | 204,75 |
| 4. Субпродукты | 0,19 | 219 | 41,61 |
| Итого | – | – | 1211,52 |

Из таблицы 12 видно, что за счет снижения себестоимости всех видов продукции ЗАО «Сарапульский мясокомбинат получит дополнительно прибыль в размере 1 211 520 руб.

Выявленные резервы роста прибыли обобщим в таблице 13.

Таблица 13

Обобщение резервов увеличения суммы прибыли, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Источник резервов | Вид продукции | Всего |
| мясо | колбасные изделия | полуфабрикаты | субпродукты |
| 1. Увеличение объема продаж | 153,92 | 142,56 | 95,00 | 21,06 | 412,54 |
| 2. Снижение себестоимости продукции | 755,16 | 210,00 | 204,75 | 41,61 | 1211,52 |
| Итого | 909,08 | 352,56 | 299,75 | 62,67 | 1624,06 |

В целом можно отметить, что за счет увеличения объема реализации продукции и снижения ее себестоимости прибыль увеличится на 1 624 060 руб.

Увеличение объемов продаж продукции ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» возможно с одной стороны за счет увеличения объемов выпуска продукции. Так в настоящее время на ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» идет строительство нового колбасного цеха, который планируется оснастить современным технологическим оборудованием. Ввод в эксплуатацию нового производства позволит значительно увеличить объемы производства. С другой стороны необходимо улучшить работу специалистов отдела сбыта, проводить маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции. Снижение себестоимости реализуемой продукции возможно за счет поиска новых поставщиков сырья с более низкими ценами.

# Выводы

ЗАО «Сарапульский мясокомбинат» является средней по размеру организацией, уставный капитал которого равен 84 тыс. руб. Наибольшая часть его оборотных средств приходится на запасы и дебиторскую задолженность. Источниками средств являются уставный и добавочный капитал, кредиторская задолженность.

Анализ предприятия показал, что в целом организация функционирует стабильно. Это видно по тому, что рентабельность капитала организации выросла за рассматриваемый период (2001-2003г.) на 23%. Кроме этого показатели запаса финансовой устойчивости неуклонно растут за счет сокращения уровня переменных затрат в себестоимости реализованной продукции и увеличения рентабельности продаж. Однако по некоторым показателям наблюдается неблагоприятная тенденция. Рассмотрим их более подробно.

Коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемые годы постепенно снижается (с 0,1 в начале 2003г. до 0,02 в начале 2006г.), т.е. организация не была в состоянии расплачиваться немедленно по своей краткосрочной задолженности за счет наиболее ликвидных активов. Коэффициент покрытия лишь на начало 2004 и 2005г.г. соответствовал нормальному значению. Коэффициент быстрой ликвидности также был близок к нормальному значению лишь в начале 2004 и 2005г.г., т.е. в начале 2003 и 2006г.г. у организации были проблемы по расчетам с дебиторами. Таким образом, организация не имела платежных возможностей для немедленного 100%- го погашения краткосрочных обязательств за счет наиболее ликвидных средств, но имела возможность их покрытия на 60% в 2003 и 2005г.г. за счет суммы наиболее ликвидных активов. Анализ предприятия показывает, что, несмотря на увеличение доли активов, общее снижение ликвидности вызвано высоким ростом кредиторской задолженности. В 2005 году кредиторская задолженность достигает своего максимума в рассматриваемый период и связана с ростом дебиторской задолженности.

Необходимо отметить, что коэффициент задолженности другим организациям в период с 2003 по 2005 г. неуклонно повышается. Это сигнализирует о снижении вероятности расчета организации с прямыми кредиторами, что может привести к проблемам с платежеспособностью организации. Кроме этого, коэффициенты покрытия неуклонно снижаются и к началу 2006 году организация может покрыть кредиторскую задолженность на 98% при мобилизации текущих активов, что справедливо лишь, когда текущие активы действительно пользуются спросом на рынке. Оценка показателей дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что расчетно-платежная дисциплина организации снижается и существует некоторый риск наступления кризисной ситуации.

В этих условиях естественно наблюдается тенденция к усилению зависимости организации от привлеченного капитала с каждым годом. Это видно из коэффициента соотношения заемных и собственных средств (0.78 в 2003г. и 1.8 к началу 2006г.). Соответственно, снижается коэффициент автономии (с 0,56 до 0,36 в период с 2003 по 2005 год) при одновременном увеличении коэффициента концентрации привлеченного капитала (с 0,44 в 2003г. до 0,64 к 2005г.). В тоже время наблюдается тенденция к повышению коэффициента платежеспособности по текущим обязательствам (с 0,12 в 2003г до 0,32 в начале 2006г.).

Анализ же коэффициентов свидетельствует о финансовой неустойчивости организации, причем ситуация с каждым готом ухудшается. В этих условиях необходимо срочное принятие мер для стабилизации финансового состояния. Такими мерами могут быть:

1. Необходимо принять меры по повышению ликвидности баланса. Для этого организации следует содержать определенную сумму денежных средств, позволяющих покрыть хотя бы около 30 процентов краткосрочных обязательств. Это станет возможно, если принять меры по сокращению величины дебиторской задолженности или ее предотвращению путем применения соответствующих форм взаиморасчетов со своими покупателями, таких как предоплата, вексель, бартер. Возникновение дебиторской задолженности можно предотвратить применением аккредитивной формы взаиморасчетов, при которой поставщик отгружает покупателю продукцию лишь после открытия аккредитива, будучи уверенным в том, что, как только продукция будет отгружена, а соответствующие товарно-транспортные документы представлены им в учреждение банка, деньги с аккредитива будут переведены на его расчетный счет.

2. В целях улучшения управления дебиторской задолженностью предприятию целесообразно создавать резервы по сомнительным долгам. Это позволит при необходимости уменьшить на сумму убытков по сомнительным долгам величину налогооблагаемой прибыли.

3. Рекомендуется предоставление покупателям скидок, а для новых еще не зарекомендовавших себя клиентов использовать предоплату.

4. Рекомендуется продумать содержание договоров с покупателями и оговорить в них, уплату пени за каждый день просрочки платежа (например, в размере 1,5% от суммы договора). Это позволит не только укрепить финансово- платежную дисциплину партнеров хозяйства, но и предусмотреть возможности получения предприятием дополнительных внереализационных доходов.

5. Ввод в эксплуатацию нового производства позволит значительно увеличить объемы производства.

6. Необходимо улучшить работу специалистов отдела сбыта, проводить маркетинговый анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта и формирования на этой основе оптимального ассортимента и структуры производства продукции. Снижение себестоимости реализуемой продукции возможно за счет поиска новых поставщиков сырья с более низкими ценами.

# Список литературы:

1. Гражданский Кодекс РФ
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98
3. Алборов Р.А., Хоружий Л.И., Концевая С.М. Основы аудита: Уч. Пособие.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2001.- 224с.
4. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2000. 415 с.
5. Балабанов И.Г. Основы финансового менеджмента: Уч. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2001.- 528с.: ил.
6. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2001 .
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры.- М.: Финансы и статистика,2001.- 560с.: ил.
8. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции.- М.: Перспектива, 1994.- 98с.
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / 3-е изд., перераб. И доп.- М.: ИНФРА – М., 2004.- 425 с.
10. Хотинская Г.И., Харитонова Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Уч. Пособие.- М.: Издательство «Дело и сервис», 2004.- 240с.
11. Финансовый менеджмент: Учебник/ под ред д.э.н., проф. А.М. Ковалевой - М.: ИНФРА-М, 2004.- 284с.
12. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой.- Перспектива, 2005.-656с.
13. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа.- 3-е изд., переб. и доп. – М.:ИНФРА, М, 2001.-208с.
14. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика экономического анализа. –М.-ПРИОР, 2001.
15. Ковалева А.М. Финансовый анализ//Бухгалтер и компьютер. 2005. №12.с.35
16. Бочкарева Т.А., Михмель Г.Н., и др. Экономический анализ: Тексты лекций для подготовки и сдачи государственного квалификационного экзамена для студентов специальности 06.05.00 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» заочной формы обучения. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2002.
17. Валуев Б.И. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия. – М: Финансы и статистика, 2003 .
18. Мартынюк Г.К. Экономический анализ: Учебное пособие. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2002 .
19. Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 360 с.
20. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебное пособие для вузов /Под ред. проф. Н.П. Любушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 471 с.